极限话术

第一章 谈话的基本要素

古人云，知己知彼方能百战不殆，知己是要发挥出自身的优势，认清自己的缺点。知彼是要找出差距，制定策略补足!

机会永远只会留给有准备的人，同样，对话前也需要准备充分，才能保证话术更加稳定地发挥。

相互间的交流，是信息传递的过程，受信息广泛面的影响，接受到的内容也不尽相同。

举个这样的例子：

我在把一个妞，她的外号叫做兔兔

? 我开玩笑地对她说：“兔兔除了喜欢吃萝卜，还喜欢吃什么？”

? 这句话有清晰的逻辑顺序，从兔子吃萝卜引申出兔子喜欢吃什么。除此之外，这句话包含双重含义。

“兔兔”这个词汇，除了指代目标以外，还可以代指动物。

可以这样理解为“兔兔”是一个由双重含义支撑起的价值符号。

目标此时的回应为：“还喜欢吃肉。”

从目标的回应可以看出，我已经清晰明确地表达出要表达的意思，并且选择了其中一个信息进行延伸话题。

这时候，我充分发挥了逻辑思维做出了回应：“兔子也会吃肉，难怪兔兔急了会咬人。”

选择了开玩笑，但是是以符合逻辑的方式来回应，这种回应方式，是把兔兔这个价值符号理解成人称。

我们也可以选择另外一个价值符号——动物。只要逻辑思维没有混乱，内容传递的清晰程度同样不会受到任何程度的影响。

首先，兔子是一定不会吃肉的，从逻辑顺序上来讲，目标接应的是人称价值符号。

其次，兔兔（人称）和兔兔（动物）在用词上是关联的，也就是说，把兔兔（人称）曲解成兔兔（动物）合理，并且在逻辑上完全成立。

这就利用了词汇的双重含义创造出了一个逻辑陷阱。

可以选择这样回应："我问的是小兔子，不是你这只贪吃的兔子"，起到调侃和打压的效果。

话题的双重含义，建立在合理的逻辑性上，这时候可以把人引入错误的逻辑思维。

"做我男朋友怎么样？"这就是一句具备双重含义的话。

关键在"怎么样"这个词汇，分别代表了两个价值符号"做我男朋友感觉会怎么样、"和"做我男朋友好不好"。一个是成为男朋友的身份，另一个是成为男朋友的感受。

这时候无论对话怎么回应，只要我们给出合理的逻辑支撑点，对方就已经进入了逻辑思维的陷阱。

同样的，"第一次"这个词，因为中华文化的博大精深，也是具有双重含义的。深层次剖析，第一次可以代表女孩处女之身的完结，也可以

代表时间上的首次行为，在具体的语境中如果不加以辨别，很容易就进入了逻辑思维陷阱。比如。对目标说：“你怎么长得这么丑。”

如果目标是个高分妹，肯定会以各种方式展示出惊讶，“被人说丑，这还是我的第一次。”，然后你可以以此为支撑，进行“哇哦，这么快就把你的第一次给了我，看来我的魅力你无法抵挡。”这类的调侃和打压，效果会出奇的好。

总结：使用逻辑陷阱释放的前提，需要使用到带有双重价值符号的词汇信息，并在选用价值符号时，利用逻辑支撑点，给出合理的解释。

设定逻辑思维陷阱，需要有较强的逻辑能力。

如果你语言表达并不清晰的话，我想你应该重点关注下面的内容。

虽然你可能并不会承认逻辑混乱的事实，但在很多时候话题内容的表达效果确实有不尽人意的地方，此时你应该拉响警报。

言谈不够清晰，不尽会给沟通制造障碍，影响交流，还会给女人留下低价值的印象。

这种不清晰的原因有很多种可能，最主要的原因分为两种，一种是不够自信，害怕冒犯他人；另一种是，逻辑混乱，没有明确的话题主线，基本事实传递不清。

在一次授课中，我根据自己的经历编写高价值故事，以做互动提前准备的谈资。

他准备了一段归乡游玩的经历，但在内容展示中出现了问题。这位学员的对话方式，不仅内容不清晰，还拖泥带水。

他的故事内容是这样的：

“我的老家是山东青岛的，好久都没有回去了，于是在我休假的期间，我一个人坐上飞机去了青岛，我去的时候是冬天还有点冷，但是一样能听到大海的声音和白鸽的叫声，还有大油轮轰鸣的声音，海的旁边是别墅，海的那一头是韩国，来啦往往的汽车穿过，这个场景真的很美，还有日落，如果与一个人能和我一起去看日出日落将是一件很美妙的事情。”

听完这个故事，所有的感受只能用混乱来形容，如果不是十分集中精神，很难完全读懂表述的内容。

听他讲了半天，只觉得是一堆废话，因为我丝毫体会不到，他要谈论的(QQ910877751)重点内容。是要表达归乡的心情，还是一路上的喜闻乐见。

在了解了学员的想法以后，我对他的故事进行了改造。

“我的家乡在山东青岛，想起好久没有回去，处理完重要的工作，琐碎的事干脆扔给了助手，独自踏上了归乡的旅途。

“那时还是冬天，空气有些发凉，但是我还是忍不住到甲板上，吹着海风，欣赏海的壮阔，耳边是游轮轰鸣和海风吹来，奏起的交响曲。隐隐约约还能看到远处海边的别墅，离得进的时候，甚至能清楚地看到来来往往的行人和繁华的都市，在我印象中非常奇特，如果有机会，我可以带着你一起乘坐游轮，去我的家乡肆意游玩。

逻辑思维清晰得表达区别于混乱的描述，找出对话的主线，以严密的逻辑思维性流淌出表述的内容，带来的效果会更加直观。

类似逻辑不清晰的表述还有很多，思维有时候稍稍有些混乱，传递的信息内容非常容易产生偏差。

我的一个长期目标是一位空姐，叫ROYO，住的地方离我家很近。只要有闲暇的时间就会过来陪我，留宿在我家也是常事。

记得有一次，她陪我到很晚，差不多凌晨一点的样子。

因为要忙工作，整编培训内容。

她躺在沙发上有些困乏，于是我关心得问："都这么晚了，怎么还不休息。"

她回答我；"我洗完澡就回去了。"

我对他的这句话产生了误解，还以为她要回家，觉得很奇怪。

为什么这么晚了洗完澡才回去?

后来在玩笑声忠强调了这件事，她澄清了误解。其实，她要表达的内容是，洗完澡就回我房间睡觉。

但如果没有集中精神去理解她话里的意思，就会觉得她是在说，她洗完澡就回自己家。

仅仅一个字的误差，传达的意思就变化了。

不得不去感叹，不清晰的内容，有时候害人不浅。

有时候的误解会成为玩笑话，有时候的误解，却是没有办法去澄清的。女人只会说感觉不会，她才不会去想，那么多的细枝末节的为什么！

有这样一个实验：

简单的撕纸实验：看看会发生什么有趣的结果吧！

现场参与实验的人一共有十个，每个人手里拿一张纸。

带领者下达了第一个指令，把纸撕一半。

所有人都照做了，但是撕纸的方式，五花八门。

有横有纵，有竖有斜，有对折从中间撕开的……

为什么这么简单的撕纸指令却有这么多不用的撕纸行为呢?

因为每个人的经验是不同的，语言不精准的时候，会根据过往的经验解读。

随后，调整了实验方法，进行第二组数据的对比。

下达的指令变得不同：把手中的纸横着对折，撕成两份！

不出所料，在精准下达指令后，所有的实验者都能按照要求去执行。

这个实验告诉我们，理清逻辑思维对于准确传递信息内容，是相当重要的。只有做到这一点，才能带来表达能力的提升。

本章总结

谈话的基本要素的核心，在于谈话意图的请准传达，这需要拥有非常烟密度 逻辑对话思维，在对话过程中要提高认知水平，养成严谨的习惯，让对话的双方都能在一种非常清晰的语境中畅所欲言，这是提升自己话术水平的重要一环!

第二章 十字纵横话术思维

在过去挫男的几年时间里，很难找到女人想要的话题，有时候灵光一现，开启了话题，正准备大干一场的时候，目标却打着哈欠说无聊。

我始终相信自己是个优秀的好男人，但聊天的问题，却成了互动的主要干扰。

那时候，我和你们所有人一样，不知道聊天的时候应该说些什么，展示哪些内容，女人才会感兴趣。

我去看过星座的书，学习过很多话术。真正去实战的时候，发现根本不是自己想的那回事。有时候扔出去好几个惯例，目标都不愿意回应一句。

感觉聊天的时候，都不像自己。妈的，第一次觉得被误导的厉害。

女孩拿走了我那么多第一次，我却煞费苦心地想要夺走一切。

想想还真是有些混蛋。

皇天不负有心人，在多次失败后，我终于冲破了思维的限制，找到了正确的方法。

能畅快淋漓地和女人聊天，真的很满足。

从那以后，我删掉了电脑里的所有话术资料，把话术书籍撕了个稀烂。我知道，我以后再也不会用到这些白痴技巧了。

直到现在为止，我已经彻底丢掉了和人聊天的生涩感。只要我愿意，我可以和任何人轻松地聊上几个小时。

我才不会在乎他们所处的阶级，也不会去管他们是哪种类型的人。

只要我想聊，不愁找不到话题。

就当我看到当初把妹比我厉害的家伙还在背惯例的时候，心里就在窃笑：“他花在这上面的时间，已经足够我把到好几个高分妹纸了。”

直到今天，我才决定把我的聊天方法分享出来。

如果你学过泡学，一定听说过发散型思维和多重脉络对话。

但那只是一个概念，从不是成型的话术体系。

我从哪直到发散型思维怎么来？难道脑子里要重复想着不停的事？对于崇尚自然流把妹的我，肯定会彻底疯掉。

我从哪找到对话脉络体系？和很多人交流过多重脉络对话，没人教过我，只是给我讲过一些看似牛B，但不实用的内容。

如果你能掌握这套话术技巧，你可以站在曾经说你互动呆板的妹纸面前，牛逼哄哄地告诉她，今天我聊到你哭为止。

当然，这只是一个玩笑，如果你真想这么做，我建议你还是扔掉这本书，我怕你会把人逼疯。

在我看来，聊天最重要的不是什么话术惯例，也不是轻松幽默的对话方式。

最重要的只有三点，思维，思维，还他妈的是思维。

你为什么找不到聊天的话题，因为你没哟掌握正确的对话思维。

这是为什么妹纸和并不比你优秀的人可以聊得很开心，却对你爱理不理。没有正确的对话思维，你早已经被甩出了不知道多少条大街。

现在，我不要你去模仿我的对话，学员曾经做过这样的事，一句一句复制我曾经说过的话，只是有些人还不能明白，为什么说同样的话，女孩会有不用的回应。

在他学会了我的话术思维之后，才算真正找到了原因。

如果你只会抄袭别人，不培养能力，你的聊天是机械的。给妹纸的感受就像是流水线上的工人。

我的这个技巧叫十字纵横对话思维。你可以把它用在任何人身上，你能用这样的方式真正地扩张思维，达到和任何女人同步的境界。依靠这种思维，聊天的内容无所不包，彻底颠覆你在女人心中木讷的形象。

如果你进一步练习，发散的范围可以超出任何一个人，很快，你将是一个聊天高手。

成为一个想聊就聊的社交达人，并且内容鲜活，话题正中女人下怀。

如果你对事物有广泛的认知，对很多事都有了解。你可以做到无所不聊，妹纸觉得你对很多事都很精通。

但是需要注意的是，话术只是提供给你展示自己的机会，不能过分依赖话术。

十字纵横法第一步：解读对话信息。

任何方式的对话，第一步，你要先准确地解读对话的内容，找到谈话的重点。只有这样，才能顺利地展开对话，把握接下来的方向，而不

是像一只无头苍蝇到处乱撞。

据某媒体统计，女人和男人即将亲密接触的时候，说的最多的两个字是“不要”。

你碰一下她手臂，她说：“不要啦。”

你把脸靠近她的脸庞，她说：“不要啦。”

你把她搂在怀里，她说：“呀！不要这样！”

甚至，你和她翻云覆雨的时候，她还是会说：“不要……嗯嗯……不要……”

“不要……不要……”

这也不要，那也不要！还能不能愉快地玩耍了？

面对这样的情形，诸位一定要冷静。

根据实际的情形，解读她话里的含义，她说不要的时候，是在提醒你你靠得太近，还是让你不要这么快。

或者只是让你更用力一点，还是让你换个姿势。

这其中包含的信息非常之多，更何况咱们中华文化，博大精深，衍伸出来的含义更是多如牛毛。

之前遇到一个非常温柔的女孩子，皮肤白皙、柔嫩，吹弹可破。

她告诉我她很喜欢旅游，曾经在海边，旅居了很长一段时间，算得上是她度过的最美妙的时光了。

这只是很普通的一句话，这句话，包含了哪些内容呢？

你一定也在分析，她是喜欢旅游还是冒险，还是喜欢去某个地方，亦或只是喜欢大海带给她的感受。

在她说完这句话以后，我迅速地挑出对话中的关键词。它们是：

旅游、旅居、海边、愉快、我、时光

迅速对这些话题中的关键词整编归类：

喜欢、愉快——形容感受

旅游、旅居——形容出游

我——人物

时光——形容时间

这一句普通的话，包含了时间、人物、地点。但这不是小学生在写文章，我要你们学校的并不是这个。

如果用心去解读这段内容，很容易发现，她在告诉你：她在旅居的时候，非常喜欢大海带给她的感受。拆分的过程并不重要，你可以选择自己喜欢的方式，接下来的技巧才是重点。

现在我们已经找到了她谈话的重点：旅游/旅居和大海带来的感受。

你清楚了对方到底说了什么，就能很轻松地利用十字纵横思维展开对话。

那么到底什么是十字纵横思维呢?

顾名思义，十字纵横思维分为横向思维和纵向思维。

横向思维：用横向的方式扩充话题，我们习惯把它称为展开话题。

首先，我们需要先找出对话的关键词，并把它们作为对话信息，或者选取多个关键词组合得到的信息，开启话题。

回到上面的案例：她告诉我她很喜欢旅游，曾经在海边，旅居了很长一段时间，算得上是她度过的最美妙的时光了。

第一个关键词——旅游

“没想到你也喜欢旅游，我喜欢有山有水，特别安静的地方，那种感觉别提有多惬意了。”

第二个关键词——海边

“嗯，我很喜欢大海，小时候特别调皮，喜欢在沙滩上滚圈再冲进海水里。”

第三个关键词——感受

“呆在海边，让我感觉到心——是宁静的。我喜欢站在沙滩上，闭着眼，听海浪翻滚的声音。”

简单的三个关键词，就能从不同的方向接应话题。

Don”T be impatient，还有更实用的东西，我们还可以把多个关键词重新组合，构成更丰富饱满的对话内容。

旅游、海边、感受，三词组合。

“记得两年前，有过一次去厦门旅居的机会。那段时间真是惬意，我最喜欢躺在遮阳伞下，吹着海风，喝着椰汁。”

你还会怕没有话题吗?

妹纸一句简单的话，有这么多可以展开的选择。

是不是感受到了这种话术思维的魅力，话题要全面展开无穷无尽。

因为，我们还可以纵向的深入话题。

这是利用十字纵横法的纵向思维，开启话题后有很多可以展示的内容，当你把对话范围缩小，话题交流的内容就会加深。有时你会发现，在同一件事上聊了好久，随着话题的加深，内容会具体到某一些细节。

我们继续沿用之前的例子。

还是那些关键词：旅游、旅居、海边、愉快、我、时光

旅居："你喜欢自己一个人旅居呢，还是和家人在一起？"

大海："你最喜欢大海的什么地方，是蔚蓝的海水，还是细软的沙滩？"

感受："让你感到愉快的，应该是大海的宁静吧。"

组合关键词话题：最让你享受的，应该是大海的蔚蓝吧。

纵向思维：是把某个关键词的内容深入下去，找到这个点，随着话题的脉络延伸到各个细节。

关键是，我们利用对话的核心来深入地挖掘，可以在一定程度上保持对话的兴趣。

说到这里，你是不是已经为这种对话思维的神奇而惊叹！

Don”T be impatient，这远远没有达到你对话思维的极限。如果你愿意，还会有更好的方式。

我们继续用那些关键词：旅游、旅居、海边、愉快、我、时光

如果你想让对话极限扩充的话，那么请大家找出这些关键词的类别。

我的类别是某个人物。

旅游的类别是指去某个地点游玩的某种方式。

喜欢、愉快的类别是某种感受。

海边的类别是某一处地点或风景。

旅居是长时间去某个地方游玩的一种方式，可以归纳到旅游中。

时光的类别是时间

某些聪明的家伙看到这，相信他们已经懂了我的意思，他们的思维将随着书中的方式更加的开阔。

我可以很明确地告诉大家一点，你的思维有多广，话题打开的范围就有多大。

当你已经清楚“类别”是什么的时候，就已经知道可供打开的话题的范围是巨大的。

你可以找出同类关键词，进行话题的延伸和扩展。

人物的同类关键词有：朋友、家人、兄弟、集体、哥哥、姐姐

旅游的同类关键词有：远程、进程、过境、观光、度假、乡村、探险

地点的同类关键词有：青岛、三亚、厦门

时间的同类关键词有：过去、今天、明天、未来

这么多的关键词，展开的话题内容，足以达到一个惊人的程度。

虽然我讨厌不举，这里还是不举了……

这是一种很好的锻炼思维能力的方式，体现的威力并不止表现在话术上，你可以运用同样的思维到更广阔的领域。

但是，为了保持谈话的稳定，让妹子对你能够一直有兴趣。建议大家只解读核心信息，再利用十字纵横法展开——这才是正确的对话方式。

我们还可以使用另一个技巧——图像生成法。

当你聊到一些内容的时候，你可以先利用自己的想象力，在脑海里形成有关关键词的画面，用画面来解读对话信息，这样能更直观地感受信息。

这个技巧有个优点，几乎所有女性都是感性动物，你可以用“感受”的方式和女人聊天。在过去指导学员的时候一直都在强调一点，女人拥有的思维模式是在发散信息中的不同感受。

女人思维最显著的特点：当她感受到比当前(QQ910877751)事物刺激情绪更强烈的事物时，她的注意力会完全转移。

聊到海边的时候，你可以在大脑中生成海边的图像，海浪翻滚的样子，海风拂过海面的波纹形状。

聊到宠物，你可以在大脑中生成宠物的图像，蓝猫的慵懒，哈士奇的乖巧，甚至它吐舌头的模样。

聊到逛街，你可以在大脑中生成逛街的图像，步行街的拥挤，试衣间里的喜悦。

最后，你需要牢牢记住一点，永远不要忽略女人的感受，她们有着比男性更敏锐的观察力。女人是感性动物，这是造物主所赐，出生之前早就设定好的模式，只有懂得他们的感受，才能更完美地吸引她们。

本章小结：

1、练习在对话中找到关键词，利用当前关键词或者同类关键词找到对话，扩大对话的范围。

2、横向思维锻炼方式，从不同的关键词中，开启话题，联系多个事件。

3、纵向思维锻炼方式，才不同的关键词中，深入话题，具体到某一个细节。

4、图像生成法，主要的目的是增强互动时的感官刺激，在把妹的时候起到推波助澜的作用!

第三章 女人喜欢引导式的聊天

有次，一个妹纸给我打来了电话，当时朋友刚好就在身旁。等到我挂掉电话抽了支烟，拿起手机一看，一个小时过去了。

我丝毫没有累的感觉，而且，我在打电话的时候，还在整理别的东西。朋友接过手机，翻到了目标的照片，发现还是一位相貌清秀青春靓丽的妹纸，至少也有八分。

他看得目瞪口呆，追着问我，是怎么做到的。

他惊奇的不是妹纸有多么多么漂亮，而是在通话的时候，我好像只是随意地应付了几声，听筒里源源不断地响起了妹纸打开话题的声音，有时候我甚至只是干笑了几句，妹纸都觉得聊得特别畅快。

最长的一次通话，妹纸丢掉最重要的事，挤出所有的时间和我聊了整整六个小时。而我只是把电话开着免提，放到一边，继续做我该做的事，有时候只是“嗯啊哦”说上几句。而她的话闸，打开后就没有关过。

你可能会觉得奇怪，为什么情况反过来了？我和妹纸聊天的时候，大多数时候是她说着“嗯啊哦”，甚至有时候，可以把好不容易培养起来的气氛，一个瞬间就冷掉。

我来告诉你为什么。因为你总是习惯地去追问女人一些无聊的问题，她不感兴趣，所以才懒得回应你。而且，问得太多，还会给她觉得你这个人很无聊。

我和女人聊天的时候几乎很少发问，惯用的方式是“引导”，我喜欢用“引导”和女人对话，更重要的是，女人们很享受被我用这种方式带

领。

想要和女人愉快地聊天，首先要学会正确的聊天方式，无论是网络还是在现实。一些带有疑问语气的对话，会让女人觉得压迫。

比如，你吃饭了吗？你睡觉了吗？除了回答吃了或者睡了，或者有一些对你特别有兴趣的女人会扩展延伸话题外，其余的女人很难做出别的回答。

更有甚者，她干脆会做出一些难以让你回应的回答："我吃没吃饭关你什么事？"

引导，起得是带动女人的作用，想要正确地使用引导，聊天的时候就必须使用陈述句，对你想要展开的内容进行陈述，同时，尽量减少一些语气助词。

我们对女人进行引导的目的是"带领话题"，必须要明确这一点才能进行接下来的内容。别去奢望天上掉下个林妹妹，主动送上门来给你打开一堆话题。

那么，怎么去引导女人呢？

我们要带领女人参与对话，首先要明确一点，我们要和女人聊什么，接下来的对话，你要展开什么内容。

先弄清楚自己的想法，然后才能带领别人。

引导操作起来并没有想象中那么困难，无论何种方式的引导，其实都在用同一种原理，也是引导的核心——"提供话题的方向"

第一种形式：单一形式的引导，直接提供话题方向

“刚才我发现了一个秘密”

这句话就是直接引导产生的对话，话题最终会围绕着你发现的秘密展开。如果你有相关的内容，不妨先和女人试验一下，对比之前的展示效果。

这种秘密可以有多重表现形式，“刚才我无意中翻到了好朋友的日记，发现她竟然喜欢我，从来没有想过，她竟然会有这种想法。”引导之后，话题更好展开了，这样是不是特别有意思?

这个“秘密”有很多展开的内容，当然，你也可以用上十字纵横法的对话方式，找出秘密的同类关键词展开对话内容。

“我刚才看到了一本书，叫《极限话术》，里面有适合不同类型的人的聊天技巧，刚看到的时候特别惊奇，才发现有这么神奇的聊天技巧。”

重要的是引导，只有引导才能合理地让你表达出想要展示的内容！单一的引导方式还有很多种，只要你能够提供话题的方向。

“刚才我发现一件特别有意思的事。”（引导向有意思的事）

“最近好像新出了一部电影《……》”（引导向和电影相关的事）

“和你相处下来，发现你身上有一种很温和的亲和力。”（引导向“你”“亲和力”的关键词）

你可以通过你的想法，感受，状态，把你想要展示出来的一切内容引导出来。

只要你明白，你能展示哪些内容，提供相应的对话方向。

第二种方式：先展示自己，再引导女人

同样是提供话题的导向，不同的是，你有更多展示自己的机会，不再是单纯地让女人展示。

那么，怎样先展示自己再引导女人展示呢?

举个案例：

有一次，我和一个女人去逛街，在一家蛋糕店的橱柜前看到一个特别可爱的小黄人蛋糕。如果是你，你会怎样引导呢?

直接说小黄人很可爱，蛋糕很好吃吗?

这种单一的引导方式，谈话的重点在话题上，哪怕你的话题很有趣，女人只会对你提出的话题感兴趣，而不是你。

记住，吸引女人的是你这个人本身，而不是你很会找话题。

如果你想利用话术吸引女人，单纯得很会找话题，这样的聊天方式我认为是失败的。你必须学会从不同的话题中展示自己，才能有更多吸引女人的机会。

你可能会问，刚才的话题是小黄人蛋糕，和我有几毛钱关系?

那么到底怎么样展示自己呢?

引导时可以用不同的方式。我们可以引导目标的情绪，比如你看到她心情不好的时候，可以描述心情来引导心情不好背后的原因。

状态、感受、想法、某个事件……只要你能想到的，都是可以引导的话题。

你看到小黄人蛋糕，会产生什么感觉?

如果你是个不缺乏童真的人，最直观的感受是，小黄人很可爱，做成蛋糕一口吃掉很有趣。

如果你曾经见过类似的东西，比如小鸡鸡蛋糕，是不是可以展示?

或者，你和朋友做过类似的卡通人物DIY蛋糕。

这些都是你可以展示的。

状态、感受、想法、某个事件……你可以换多重视角去引导一件事。并且，女人能从整个引导对话的过程中，了解到你是什么样的人。

找到视角切换的方法，你会发现，从不同的视角和不同的人对话会很有意思。

展示感受再引导：

“这个小黄人蛋糕好可爱，你也喜欢卡通人物吧。”这个示范，先展示你的感受，再引导目标的感受。

展示事件再引导

“我生日的时候收到DIY的卡通蛋糕，你也收到过类似的礼物吧”这个示范，是先展示你和蛋糕的事，再引导目标的感受。

展示想法再引导

“看到这个蛋糕就忍不住想去咬一口，你一定也很想吃吧。”这个示范，是先展示想法，再引导目标的想法。

……

只要你用对技巧，话术的例子不胜枚举。

更多的例子我就不举了，和十字纵横对话思维一样，有无穷的例子。虽然，很不喜欢说，我不举……

如果这时你很顺利地引导出目标的兴趣，或者她愿意展示的内容，你可以继续使用接下来的技巧。当她语速变得很快，面部表情很兴奋，那么就说明，她对这些内容，很感兴趣。

这时，你要选择让她展示，一定要激发出她和你谈话的欲望。

那么，我们该怎样去引导呢?

So easy！女人愿意更多谈论或倾述，一定会选择同类人，这样，才会有更多交流的乐趣。就像土豪会告诉乞丐要享受生活，乞丐告诉土豪要节约，这是两个不同世界的人。

如果你和女人不在同一个频道上，再强烈的兴趣也会消失掉。三个女人一台戏一男一女像放屁，说的就是不在同一个频道聊天的感觉。

我们可以用技巧，制造出她和你是同一类人的感觉。

第三种形式：女人说了感兴趣的话题后，先进行总结，再去引导展示。

你喜欢的人在你面前巴拉巴拉讲了一堆年假的时候和家人去海外旅游的事，你会怎么回应?

A、附和称赞风景多么多么的优美，国外的环境多么多么的好

B、展示一段旅游的经历，告诉她独自旅游才会开心

C、聊聊你的年假又是怎么度过的

以上三个选项，都是不对的。因为在信息模糊的时候，你没办法找准她的兴趣。所以，在实谈中找出重点是多么多么的重要。

她和你聊闺蜜的事，是向你展示她有一个很好的闺蜜，还是闺蜜带给她的感觉?

她和你聊工作的时候出了一点小差错，是向你抱怨被领导责骂，还是在告诉你她不愉快的感受?

你必须明确她的兴趣是什么。才能引导展示更多。

这个技巧就是——总结后的引导

你不需要费力地去找话题。只用去总结她描述的事，给她足够的认同。当触及到相同感受的时候，人类是没有任何抵抗力的，而且会迅速进入逆向合理化状态。

因为，经历过了一些事，任何人都希望有人，可以感同身受。

她花了半个小时和你抱怨闺蜜老是和她抢喜欢(QQ910877751)的东西，不是在告诉你她的闺蜜多么多么的不好，而是说，她不喜欢两姐妹互相争夺东西的感觉。

你要是能认同她的想法，加上你的良好总结，她会愿意说更多。

“嗯！我也这么觉得，好姐妹争夺喜欢的东西，很伤感情。”

你给的是一种认同感。这同样也包括她感兴趣的事物，她会觉得你有相似的想法或者感受，和你在一起，没有距离感。

当然，你也可以告诉她，你也有过类似的经历，也可以分享出不同的想法。

诱导出目标的兴趣，你会有更多的交流机会，人只会对有兴趣的东西保持较长时间的关注。更多的机会、更长的时间，可以为你的发挥提供更为广阔的舞台。

本章学习要点：

引导，最重要的是引导出对方的兴趣，激发谈话的欲望。

学会判断时机，可以很快的升高氛围。

引导的核心要素：要知道我们聊什么，提供话题方向，引导到能够让我们顺利展示的内容。

引导的几种技巧：

1、直接性引导，单一得提供话题导向

2、先展示自己，再提供话题导向

3、明确她的兴趣、感受，然后认同她，肯定她，再总结，这样就能顺利引导目标展示更多的内容

第四章 话术脉络思维

这些话原本是我想找个机会和学员们说的，但是如果在不合适的时机以不合适的方式说出来，不仅仅显得有些草率，而且这些细节的具体内容也会被忽视。

所以，我还是决定把这些内容以文字的方式呈现出来，希望有缘阅读本文的读者，都可以反复思考我在本章节中提出的话术思维。

虽然说，整个话术思维体系中，它并不是最最重要的，但是它也能在无形中帮你发挥出难以想象的威力。

如果现在的你，已经意识到，自己掌握了很多话术方法和聊天技巧，但依然达不到自己想要的目的，那么现在，你应该先安静下来，好好整理你的对话脉络了。

我一直强调，学员应该独立地去思考，思考话术应该怎样去施展。大多进入误区的人都会把话术当做是互动的核心。这种错误的想法，多半会导致失败的结局。现在还有同学用着我临时起意对妹纸说的话，所得的效果往往不太好。没有掌握武器正确的使用方法， 更多的是让自己得到个自我安慰的结局。

学习话术，一定不能本末倒置，话术最好不要成为初学者聊以自慰的工具。当你信心满满，沉浸在话术的流程中，却忽视了聊天的本质的时候，你很有可能收获一个无比沮丧的结局。

论起使用话术技巧，话术高手的工作量是新手的二十倍，然而，同样的时间，新手浪费的量，又是高手的三十倍。

抛开你的一切杂念，暂时忘记这么多年来学到的话术流程，思考这样一个问题，对话的核心到底——是什么?

一开口就DHV，说出一些高大上的话?

还是功利性地急于施展话术完成目的?

为什么你掌握的正确的聊天方法还是不会沟通?

因为你以前掌握的，并不是能真正帮你提升互动能力的技巧，只不过是一些华而不实的花架子罢了！

我相信，所有的男人都具备吸引女人的潜质，但是我很难相信，每个人的潜质都会被开发出来。实际上，很多男人的思维都处于封闭的状态，在完全不知道要去做什么的时候，只能用人体的本能反应来回应，但是，大多数时候，这种本能的回应，是错的。

新人的思维是无序的，通常是处于混乱状态，想起哪句话不错就用哪句。而高手的对话，都是经过脉络精心安排的。两相比较，最终的结果，孰优孰劣，自不必说。

我在讲十字纵横思维的时候阐述过我个人思维的关键点，我并不支持和女孩对话的时候套用某段经典对话或者一些惯例，你使用的惯例越多，大脑就越容易进入低认知状态。有一个观念比较重要，但是这个观念稍显复杂，在第二章里我并没有提到，但是在这一章 节里，我觉得非常有必要拿出来强调一下。

很多人问过，为什么他们解决不了的问题，我可以在瞬间用他们意想不到的方式予以回应，运用的方式并没有他们想象中那么高深，技巧是相同的，只是我根据不同的情形，分别采用了正确的思维罢了。

脉络思维的运用才是核心。

我不愿意上升到很难理解的心理学或者生物学层面，为了便于大家理解，先对脉络思维有一个大概的认识，我先用一个比喻。

把自己想象成一只蜘蛛，你编织蛛网，想要捕获到更多的猎物。你必须把蛛网编织得紧密、结实，尽可能的大，才能捕获到更多的猎物。

如果中间出现了一个漏洞，很不幸，猎物很有可能会趁机溜走。

如果蛛网太小，一旦猎物离开了蛛网的控制范围，你也可能失去猎杀猎物的机会。

思维，就像是一张已经编织好的蛛网，这是在你潜意识里提前设定好的模式。经验丰富的蜘蛛知道怎样耗费最小的代价捕获猎物，知道在哪里织网捕获猎物更容易获得成功。

有时候，你之所以自我感觉，很难和目标聊下去，多半是你的思维还没有打开，或者说，你编织的“蛛网”完全不合格，猎物随时随地都有可能逃脱。

新人和高手相比，欠缺的并不是技术，也不是所谓的经验，而是他们缺少的，就是思维脉络扩散的能力。打不开的思维如同一张没有织好的蛛网，捕猎的手段也会显得极其笨拙。

高手的思维是灵活多变的，不会纠结于一招一式，他们的思维都有一个共同的特点——知道自己在做什么。

思维方式驱动人的行为。某些时刻你不知道下一步该走么走，应该做出怎样的回应，说明你的思维产生了空缺，这个空缺，会导致接下来的脉络无法顺利地展开。

人的大脑是一台高度复杂又精密无比的机器，越精密的仪器，也就越容易出现差错。在很多时候，我们对事物的判断，仅仅是动物的本能而已。

因为本能是直线型的驱动，下意识地驱使这么干，就像你看到美女，下体就勃起一样，这是自然反应，容不得你思考。

只要是人，只要能正常思考问题，就可能受到错误思维的影响。很多时候，思维是零散的店，需要你提高认知把它们串联成线。没有延伸出脉络思维的人，或者思维跳跃幅度太大，或者被混乱的思维左右行为，多数是失败者。

把妹在很大程度上是一种思维的碰撞。如果你的思维能带领女人前行，则会被女人们认为是优秀的、正面的，她们能从你获取价值，自然而然地愿意被你吸引。

把妹高手，都具备一种能力，通过具体的事物延伸出(QQ910877751)脉络进而主导关系的发展，他们的所作所为，多数是对自己有利的。这种思维的组合体现在引以为傲的技术层面中，丝毫没有被重视。

换一句话说，当你的思维层面足够高，你可以很快习得其它技巧，对这些技巧加以整合，很快，自己将会变得更加优秀。

恋爱白痴就需要在实战中锻炼这种能力。也许你还会走入另一个思维的误区，认为只有经过千百次锤炼才会成功。

接下来的内容，会帮助你迅速找到通往成功的门径，至少，你将很快地突破别人难以摆脱的思维限制。

如同蜘蛛织网，一定会选在猎物最多的地方。同理，我们只要把思维运作在有利之处，就可以促使它发挥最大的作用。

有时候，我会被挫男的思维搞得丈二和尚摸不着头脑。更多的时候，我们可以把多重思维组合在一起，站在更多不同的角度上去理解别人的想法。

比如：

这个女孩很喜欢游泳，但是你并不擅长游泳，只会看起来很LOW的狗刨式。如果你继续聊这个话题，很可能会显得DLV；但如果不选择聊这个话题，可能你失去了利用对方兴趣打开话题的一个机会。

极限话术体系中，有一个能迅速拉近陌生人距离的方法——就是在对方熟悉的领域，打开一个话题。比如她喜欢养狗，你就打开狗的话题；她喜欢无聊的时候购物，你就打开购物的话题。

这样做确实是正确的，这个道理也确实非常的浅显简单，但是很多人还是没有掌握到正确的思维。哪怕是女人感兴趣的话题，他们也能聊出三峡好人的感觉。有时候话说出来，连自己都觉得不对味。

这有到底是因为什么呢?

话术脉络思维中，很重要的一项——通过具体的事物延伸到另一个可供展示的事物。

比如：

这个女孩很喜欢狗狗。多数男孩得知这个信息后，会本能地做出反应；只有少数人，才会展开思维。

本能反应：

“你好像很喜欢狗狗哦。”

“对呀，你怎么知道？”

“听别人说的。”

脉络没有展开，一个信息仅能带出少部分内容，内容中断。

脉络思维：

“你喜欢雄壮的大型犬，还是可爱的小型犬？”

这句话虽然平淡无奇，但是却能发挥更好的效果，因为你通过对话脉络把话题引向目标非常喜欢的事务上。

如果目标喜欢大型犬，你就可以展开大型犬的话题。

可以这么说：“我以前养过一只小萨，很古老的极地犬种，但是很容易驯化。”

如果对方喜欢小型犬，你可以展示小型犬的话题——贵宾、吉娃娃、柯基……

这种话题脉络的延伸，随时提供了对你有利的选择。可以是双向的，也可以是多向的。

这样的一个选择，实际上是提前把目标引入了你设定好的思维隧道里，脉络的扩展和收缩都在你的掌控范围内。

另外一种话题的脉络思维：

通过具体的事物，把话题延伸到对你有利的方向。

首先，你要清楚你要扩展的脉络思维朝着哪一个方向。

例如

目标聊起和时尚相关的话题，你对时尚并不了解，你的选择可能有以下两个：

1、继续把话题停留在时尚上，但可能让你DLV（不利）

2、转移话题，可能会失去引导目标兴趣的机会，或许还需要付出转移话题的代价（不利）

以上两个选择，其实对你都是不利的。

那，我们应该怎么做呢?

先找出话题中对你有利的方向，再利用脉络思维进行扩充。

如果接续的话题让目标感觉到愉快，或者能够帮你展示价值，OK，你可以大胆地朝着你想要的方向去引导。

比如你不懂时尚，但是你最近正在学习时尚的内容，你可以通过脉络(QQ910877751)思维把这些展示出来，让目标看到你正在努力地提高自己的品味。这是一种上进的状态，属于DHV的一种。

OK，如果，你已经懂得了上面这些思维，那接下来的内容，很容易掌握。

当你在这个话题上实在找不到能够让你展示价值的内容时，你可以找出两件事的相同之处，进而延伸出让人感觉相似的另一个领域的话题。

从一个更宏观的角度看，可以这样理解：思维能把人看问题的位置从低处升到高处，高瞻远瞩，知道下一步该怎么走，而不是被眼前的某一个障碍物挡住，或是被某一个小手段迷惑。

很多新人的状态就是处在视角的低处，完全不知道怎么走才能到目的地，前面近视陷阱和障碍。而那些惯例，都是前人做的标记，走的路一样，可能会有用；但如果走的路不一样，参照这个标记前行只会让人误入歧途。

所以说，话术只是一个壳，惯例只能算是一个标记，要想真正走远，真正拥有不断前行的动力、能量，只有思维，才有资格做最核心的能量发动机。

本章小结

问：

怎样培养话术的脉络思维

答：

多数人的思维是无序的，零散的。

脉络思维就是通过事物进行思维的延伸，串联相关的两件事，把话题推向更有利于你展示的方向!

第五章 框架

新人在互动中要学会坚持框架，这是无数社交达人多年来摸爬滚打总结出来的经验。可是，为什么我们要坚持框架呢，很多刚学习泡学的新人总不知道它的原理，只是机械地跟随前辈们的互动经验学习。

那么，为什么我们需要坚持框架呢?

AFC长久以来缺乏和女人互动，这会造成男性魅力的极大缺失。女性在社交群体中成为了稀缺资源。两性间的互动格局，也容易从平衡状态变化为男性对女性顺从。

这样的互动状态便是丝毫没有框架的表现，而女人天生喜欢能够征服她们的男人。放弃框架，等于价值光环彻底地被削弱。这就是为什么明明是很有价值的男人，有时候也没有办法吸引到女人。

框架的建立，是有机会让屌丝逆袭的，哪怕对方是白富美。

很多不太理解框架的新手，对着一个技巧存在着一些误读。有一部分兄弟过分地维持强框架，在互动中强势的表现和丝毫不退让的行为，反而会被女人认为这只是一个“大脾气的小男人”，或者，仅仅是自尊心盲目膨胀的表现。

误读框架，错误地操作，有时候也会演化成一种超强的防御机制，产生严重的排外心理，面对女孩给他的任何赞美或者任何打压，直接视为IOD，熟视无睹。框架并不是条条框框的束缚，也不是行为和言谈的诸多束缚，更不是利用强框架压过别人一头，满足自己的控制欲。

《现实世界诱惑书》提出了框架的合理解释——框架是互动过程中的潜在含义。并针对不同的情况提出了集中框架模型，这为我们，打开

了进入情感世界的门径。

而挫男是没有框架的，因为大部分挫男对女人表现的尤为顺从，而且表现出一种过度饥渴的状态。这时候他们框架的潜在含义是：“我必须努力地追求女人讨好女人。”在两性关系中，被追求的一方会认为追求者的价值要低于她。从生存繁衍的角度讲，价值低的一方追逐高价值的一方，是合理动机产生的行为。

因此，挫男在没有建立框架的前提下，无论他怎么展示高价值，都是很难吸引到女人的。

泡学技巧中，提出来几种框架的概念，诸如强框架、奖品框架、超框架……他们的目的都是为了修正畸形的互动状态，进一步释放我们在两性互动中的雄性魅力。

框架的潜在含义：

强框架：我是强者，女人必须服从于我（男人的坚定，我才是高价值的男人）

奖品框架：我是奖品，女人必须追逐我才能获得奖励（诱惑）

反转框架：对换框架，框架的互换。

隐形框架：用对方难以察觉的方式，在他的框架中维持你的框架。

印象框架：已经形成的长期印象

柔和框架：以柔和的方式带领别人（虽然柔和，但我依然要引领女人）

反框架：找出框架的漏洞，予以反驳（男人强大的思维）

以上是各种框架的具体解释，我们再来聊聊框架的具体应用。

框架应该在什么时候开启呢?

只要和女人接触，就必须打开框架的思维。尤其是多种框架组合使用，以发挥出最大的功效。

当然，如果你没有太多太好的互动基础，最好先只使用一种框架，完全内环后再进行转换。我们用框架去带领女人，如果她反驳你，我们可以根据具体的情况使用你的框架。

想要做到这一点，有个非常非常重要的前提条件，就是在潜意识中必须认同你设定好的框架，坚持到底，才能在和女人的框架争夺战中获取胜利。

奖品框架："我是奖品，女人必须追逐我才能得到奖励。"

从一开始，你就需要在潜意识里认定自己所具备的的奖品的属性，自己具备女人需要的价值，无论是互动还是情感，或者其他能力赋予的价值。

当已经设定好了框架，在互动的方式上已经做好了充分的准备，施展任何框架的第一步，就是要先制定好互动的规则，你要让自己成为规则的制定者，从零互动，逐步增加一些规则。

你并不需要急冲冲地给目标展示框架，甚至直截了当地告诉她："我是奖品，你必须追逐我，才能获得奖励。"

在互动过程中，你的言谈举止，必须要体现出这一点。

两性互动，你会收到来自女人的很多服从测试，这是女人不断地累积你的服从动能。如果你只是一味地满足女人，讨好女人，就会因为对

女人过度投入而沦为情感奴隶，而非一个浑身散发着雄性魅力的高价值男人。

比如

女孩对你说，帮我买某样东西。

如果你提前设定好了奖品性框架，当出现违背互动原则的行为时，框架就会被触发。因为你清楚的知道，若是你帮她买了这样东西，在互动中你的行为体现非常顺从，这并不是一件好事，你丢失了你的框架。

当你读懂互动的潜在含义时，你能察觉出，此时框架正在被夺走。女人对你提出要求，如果你马上就去完成，显然是不合理的。

制定的规则开始发挥作用，想要我去给你买东西不是不可以，关键是你要表现地足够好。在这个框架前提下，我们会做出的本能回应是："你卖个萌，撒个娇，说不定我会考虑下。"

先让女人满足你的要求，然后再满足她的要求，这才符合奖品框架。

要做到这一点很不容易，尤其对于新手而言。我们更要时刻提醒自己，每一天都应该坚持的互动原则，每一天不断地自我暗示，直到内化成我们身体里的一种本能反应。

当然有的时候，我们制定的规则会受到来自女孩的质疑。比如，当我们提出奖品性框架时，女人并不一定都要接纳这样的规则，

她可能会反驳你："我才不要呢，你爱买不买。"

这时候我们更要坚持框架，达成一致性，但不能采用过于激进的方式。用强硬的态度坚持框架，就是激进的行为。我们拿上述例子举

例，假如制定的规则遭到了质疑，你选择对目标回应：“你必须撒娇，不撒娇我就不买。”

框架时坚持住了，但这样的行为着实让人反感，不单对别人不尊重，也是对自己不负责。特别是在女人听完这句话，转身就走，然后你大户后悔的时候才发觉说错了话，这是新手朋友常犯的错误。

在不触碰底线的情况下，可以适度地退让，在接下来的互动中，会有更多的回旋余地。并且，在长久的互动维持中，制定的规则会进一步被接受。

“你这么不乖，还敢提要求，当心我打你屁股。”

和上一个回应方式不同，这种方式同样坚持了自己的框架，但适度的退让，会显得更为柔和。

总结：框架要具备弹性，根据互动情形的不同，在维持原则的同时，允许一定范围内的波动。

强框架：男性占据主导地位，带领女人互动。

用某PUA的话来讲——只要框架足够强，做什么都是对的。但这种框架，不利于被新人掌握，有时还会因为内化不彻底起反作用。

为了调整和平衡，强框架的波动值一定要大，不能设定过高的原则。必要的时候，还应当降低门槛。

强框架的潜在含义是：“由我来带领女人”，在理解强框架字面(QQ910877751)意思的时候，对概念不清晰的朋友，会误读为强框架是“态度的强硬”。

正确使用强框架，进一步明确领袖地位，使女人认定需要跟随。这是属于偏于强势的互动方式，在立场上进一步明确，坚定。

当意见出现分歧，或者在互动方向尚未明确时，就需要发挥强框架的作用进行带领。只要看起来不那么让人难以接受，多分女人都会很享受被征服、带领的感觉。

比如

你和女孩到餐厅吃饭，在点餐的时候，面对种类繁多的菜市，她不知道应该如何选择。

这时候，我们就可以用强框架来带领女人。

“这家餐厅挺不错的，很有特色，想吃点什么？”

“不知道诶，好像没有特别喜欢的。”

在目标表现得犹豫不决的时候，尽量减少目标思考的时间，高价值的男人会主动地帮目标做出选择。想要体现出高价值，必须用强框架带领。

“那就点这个吧，这里的招牌菜，你应该会喜欢。”

虽然只是点餐这种小事，但在带领女人时，无论是哪一种行为，只要明确的方向不遭到强烈的抵触，就有进一步往下带领的可能。

比如

我和目标正在愉快地约会，关系升温得非常的迅速，这时候我瞄准时机，开始转场。当然，这个过程，由我强势带领。

“走，我们过去那边吧，环境会好一点/那边更热闹一些。”

“我们过去那边做啥？”

“先随便逛逛，去了再说。”（说完直接走过去）

等到了小区楼下，目标察觉到这是我家。

“怎么样，这里环境还不错吧，都被我拐到这里来了，上去坐坐。”

这时候，目标可能会觉得太快和你进入私密空间不太合适。但带领的方向，已经进一步明确下来。

我们可以继续带领：“我过来只是顺便拿点东西，一会儿我们再出去玩。”

总结：

使用强框架的时候，如果目标犹豫不决，你需要帮她做决定，哪怕这个决定是错的。不用担心因为失误造成不可挽回的局面。

强框架的带领手段不是在一开始就摆出强硬的态度，带领女人有个循序渐进的过程。一步一步地，通过你的行为朝着你设定的目标，一步一步地迈进。

把妹这个过程，并不会像我们想象的那样一帆风顺。就拿框架来说，随时都有可能因为框架和女孩起冲突，随时都有可能出现框架被争夺的情况。提前做好准备，便能以更加从容的姿态应对突发事件，提前知道禁忌领域也能减少错误的行为。凡事预则立，不预则废，就是这个道理。

玩转框架需要这样一个过程：了解原理——运用规则——掌握规则。彻底内化，才能不受环境影响，自如地发挥框架的作用。

反框架，就是运用框架规则的一个技巧。建立任何框架，都需要以人的互动作为基础。

如果你建立的框架，不被他人认可，这时候你的强框架是无效的，因为对方的潜意识就认为，你没有资格带领她，只有她能够带领你。这种情况，属于实力悬殊巨大，对方根本就不想去了解你有什么价值。

反框架：就是运用了这样的规则，在对方给我们摆出框架的时候，利用反框架寻找对方框架的漏洞，破解对方的框架，使自己的框架不受框架争夺的影响。

在女人发放废物测试，或者刻意摆出强框架的时候，可以用反框架的方法破解。

比如邀约，女人会找一些借口阻拦关系进展的脚步，她不是不和你出来，有时候只是在找一个合理化的解释而已。

如果你学会使用反框架，再遇到类似情况的时候，就可以轻松合理地应对了。

“我们一起去看电影吧。”

“为什么要和你一起去，我们又不熟。”（这是女人给你摆出的框架）

反框架，就是找出框架的漏洞。从目标的潜在含义判断，目标是在告诉你，不和不熟的人约会。如果在这个时候，你试图去证明自己和她很熟，这样的举动更多时候是徒劳无功的，因为这代表了你进入了她的框架。

但是如果只是一味地维持强框架去驱使女人，不仅很有可能遭到拒绝，而且还会在女人的心里留下让人不舒服的印象。

“你不和我出来，怎么会有一起煮熟的机会？”

这句话，就是利用了框架的漏洞，不出来深入交流接触怎么会熟，但为了避免气氛过于尴尬，曲解熟的意思，以达到良性互动的效果。

你的心里可能会说：“说了这么多，可是这些和聊天有什么关系。”

框架和聊天的关系在于，在聊天中适度地摆出框架，能够拥有话题的主导权。

比如

女人给你抛出一个问题：“你喜欢什么样的女人。”

有的人为了讨好目标，可能会故意说一些她拥有的特质。而有的人为了维持强框架，可能会提一些非常高的标准。但这两种做法，都不是完全正确的。

因为这句话的重点，并不是你喜欢怎样的女人。你应该重点关注，当你正面地回答了这句话，女人就拥有了对话的主动权。

“你喜欢什么样的女人？”

“我喜欢温柔可爱的。”

“那你的意思就是，我不温柔不可爱，你就不喜欢我了。”

因为你的话题回应，是按照她提前设定的方向。话题的进程也会由女人来掌控，这就是对话的主导权。

关键点在于——并不是你怎么回答这个问题，而在于你回答了这个问题。

合理地使用框架，就要尽量避免框架被女人争夺，话题被女人控制。给自己留下更多的选择余地，才能在互动过程中处于更为有利的位置。

“你喜欢什么样的女人？”

“你觉得，我会喜欢什么样的。”

一些不必要的问题，在吸引阶段可以尽量地抛给目标。

“我觉得你应该喜欢温柔的。”

“怎么我有一种感觉，你是想说我在喜欢你。”

话题充分的回旋余地，在于框架对聊天的控制。

再来说说聊天的时候，框架的使用范围。任何的框架模式，都会受到范围的限制。诸如“你喜欢什么样的女人”框架的范围限制是人的类型，脱离这个限制也就是摆脱了框架。

这时候延伸出另外一种框架，叫做超级框架——你的框架已经超出了目标对你框架的限制，用你的框架囊扩目标的框架。

例如

上一个框架的限制范围是——你喜欢什么样的女人。它的范围限制非常小，只在人的类型这一个狭小的范围。我们可以做出超出范围的回答。

我们把这个问题提升到感情的高度，就可以摆脱框架的限制。

“我觉得无论是什么样的人，我们都可能会遇到，最终的选择，只要让自己开心就好了。”

你并没有因为直接回答目标的问题而进入框架，反而转换了思维，从更高的层次告诉你的想法，这就是超框架——把目标的 框架作为一个透明的玻璃杯，当她认为已经把你罩住的时候，其实你已经用了一个更大的玻璃杯把她给限制住了。

框架的对换：

出于男女角色分工不同，其生存繁衍的分工也不同。在两性关系中，男性作为承担责任，主动发起关系的一方。女性作为筛选优秀基因，被动选择的一方。在人类长期进化发展的过程中，形成了男追女的印象框架。

这种印象是：男性想要获得女性，就必须作为主动追求的一方。男性承担的框架为追求者，女性承担的框架时选择者，这样一来，框架就获得了支撑，每个角色都承担有自己的框架。

但是还有另外一个很重要的价值体系：追求者的价值一定低于选择者。这就形成了角色间的冲突，这也是很多看似很优秀的男人被淘汰的重要原因。

框架的对换，就能化解角色间的冲突。。

比如

从最开始交往，并没有进行深入的了解，因为没有足够的新人，妹纸和你互动表现得担忧的时候，你可以做框架的对换。

“我刚正在想，你该不会是坏人吧，现在发现你可爱的地方了。”

PS：女人偏向于弱势，男性偏向于强势。角色承担框架，直接可以做角色的对换。

比如：

女性和你关系进展很快，你察觉后，可以反转框架。

“你该不会占够了便宜想始乱终弃吧，”

等多的时候，反转框架是两个人之间不同的立场。在对自己不利时，把目标的立场调换过来，从而把不利变为有利。

本章小结：

问：怎样维持框架?

答：运用框架的思维建立自己的框架，当自己的框架受到干扰或者被女孩争

夺时，解读潜在含义，并用对应的思维维持框架。

问：维持框架的作用是什么

答：框架是用来坚定自己的原则，让女人知道你是有高标准的男人。

框架也代表了对话的主导权，占据主导的一方，往往在两性交往中占尽

先机。

问：为什么不能用强框架应对强框架

答：当双方都坚定原则和立场时，维持强框架必然会导致一方退让，严重破

坏气氛。

问：框架带给我们怎样的思维

答：无论面临什么状况，始终要维持有利的地位。

问：怎么解读框架的潜在含义

答：读懂对方要说的话，想清楚框架摆出来的原因

问：怎样进一步升级框架

答：在维持原有框架的基础上，利用喜怒哀乐刺激对方情绪。

问：怎样在整段互动中，维持框架

答：不要女人问什么就答什么，你要让她知道，你有自己的思维

案例分析：

女人花了我的钱买了件东西，我觉得不好，埋怨了几句。

她："那我退回去总行了吧。"

你会怎样来分析框架呢？跟着我的思维，拆解这部分框架。

首先，她在没有提前告诉你的情况下，动用了你的钱，不管是用来做什么，都是一种不尊重，对方并没有给出一个合理的解释而遭到了我的抱怨。

这时候，女人框架很强地回应："那我退回去就行了吧。"

这句话的潜在含义是：真是个小气的男人。她觉得你为了这点小事就抱怨。

你们可以看到，做错事的是目标，并不是自己，女人摆出这样的这样的框架，显然对互动或者长期相处不利。

那么我们应该怎么破解呢?

目标摆出的是强框架，我们就不能使用强框架或者奖品框架。剩下的可用框架有：反框架、反转框架、柔和框架、隐形框架。

反框架："这不是退不退的问题，我只是不喜欢这种不被尊重的感觉。"

潜在含义：我生气是因为你不尊重我。

柔和框架："好啦，既然已经买了就别退了，我只是希望你能尊重一下我，好歹通知我一声。"

潜在含义：你想买东西可以，但是不能不尊重我。

反转框架："为这点事就不爽，我只是想要被尊重的感觉。"

把小气的行为反转过来

隐形框架："哼，小样，谁让你不尊重我，就是这么小气。"

潜在含义：我小气是因为你不尊重我

实际操作的框架剖析就和上述例子一样，新手朋友们应当多加练习，加深自己对框架的理解，以达到熟练使用的程度!

第六章 话题

话题是沟通的桥梁，是两个陌生人从不了解到了解，从陌生到熟悉不可缺少的关键元素。通过言语的交流，可以把人的需求进一步地延续，而话题的封闭和开启，将成为需求延续的开关。

话题开启，则信息释放；话题关闭，则信息终止。

现实生活中存在两种沟通障碍，一种是语言空洞，思维过于开阔，对话找不到焦点；一种是过于集中于想法，忽略现状。

经常问女人吃了吗？睡了吗？起床了吗？吃饭了吗？

其实质无非是要表达你的关心，可通常接受到的回应是冷淡的——“嗯嗯”“谢谢”“哦”“呵呵”

从她们看似敷衍的回应中，你会发现话题的起点就已经沦为了终点。

可能你会有一些困惑，为什么关心总被无视！

这些话题，无一例外，都被强烈的目的缩减了范围。

无论是你吃了吗？睡了吗？感冒了多喝水！

这些话题的实质，都只是在强调一个内容：我在关心你。

信息接收者，除了感受到了你的关心，很难对话题做出有效的回应。

这时候双方的交流，会因为内容过于集中于关心，导致沟通障碍。

哪怕是女人放开矜持，告诉你：“我好感动，你对我真好。”

话题也很难继续下去。

这类话题，是完全封闭式的，话题接应的范围已经被缩小到不可以再小的地步。

这其中有个典型特征，完整地托出想法，但对话内容表现单一，所能发散的思维有限。

避免这样的话题产生，就要完成单一化到多元化的转变。

你要清楚，你和女人并不是从属的关系，互动不是发放指令机械去完成的过程。

话题的核心是延续更多的价值交换，传达目的只是其中一个意图之一。

就拿表达关心来说，如果想要关心一个人，可以使用的方式有很多种。如果你只是单一地表达关心，话题就是以“关心”作为开端，当女孩无法做出有效回应的时候，“关心”也是话题的终结。

你可以把这个问题看做控制水流大小的阀门，信息单元看作是水流，阀门的开开越小，信息单元流出越少；阀门开口越大，信息单元流出越多。

当你明白了这个道理，就算是关心，也可以玩出很多花样。

比如你的女朋友感冒了，她告诉你：“我感冒了，头疼得厉害。”

和关键词拆分不同，在多数人的认识里，释放出来的信息只有一个：“生病了身体不舒服。”

而男人的关心的行为，是在接受到这个信息的所做出的本能反应。

但你要注意到一点，信息单元会随着你目的性的明确而缩减，这时候你的关心就变为目的，而不是有效的解决方案。

那我们知道了女朋友生病要对她表达关心，应该怎么处理了吗?

关心是目的，通过沟通达到关心的效果是手段。

使用手段，再达到目的，才是完善的过程。

所以，你一定要清楚——目的越明确，信息越单一，你需要朝着信息多元化去发展。

“昨天不是还活蹦乱跳的吗，怎么突然生病了，是不是你碎觉踢被子了？”

上面范例准确地传达出关心的目的，但是阀门也被打开得很大，话题接应起来也更加的轻松与方便，起到的效果不止是关心，更重要的是，话题得到了有效的延续。

当你想问女人怎么还不睡的时候，你就要注意到，女人的回答可能只有几个——“马上就睡”、“等会再睡”、“睡不着”

但是无论哪种回应，表示的信息都是单一的，这种封闭的谈话方式很少留有回旋的余地。

多元化信息是解决封闭对话最有效的手段之一。

“这么晚还不睡，是因为感情的事吗？”

由一个信息单元转移到另一个信息单元，或者直接扩散到多个信息单元。

“我刚洗完澡躺在床上看了会书，这么晚你在做什么？”

似乎看起来是死局的话题，当信息单元被扩充时，话题就能产生有效的链接。

封闭式的话题，在现实生活中不胜枚举，那我们应该怎么样去识别呢?

男人在互动中扮演的角色是带领女人，展示更多的社交价值，而不是功利性地提出目的让女人完成。

当你清楚了这一点，在提出话题时，你就要先学会思考：

抛出的话题是否可以接应？包含几个信息单元?

是否会因为过于明确的目的缩减了信息单元？因为这会造成强烈的压迫。而且，单一信息的发出会让话题在很短的时间里走向终结，当你已经意识到话题的信息逐渐单一时，就要及时扩充。

特别是在女人选择单一信息接续话题时，信息扩充是相当必要的，你需要给互动过程提供价值。

“昨天我去朋友家玩，发现朋友的贵宾犬快要产崽了。”

“真的吗，那太好了。”（单一信息）

“那只贵宾可招人喜欢了，我以前接到家里养了几天，要是你见到一定喜欢。”（信息多元化）

这里使用的对话原则是：话题有价值，而且没有遭受到反感，可以把单一变为多元，把封闭变为开放。

当然，封闭性对话也不是一无是处，它的良性作用是结束话题，当你察觉到当前的话题提供不了太多价值，或者你对当前话题压根就不感

兴趣，而且能提供更好话题，你可以尽量地缩减信息作为终结对话的手段。

在目标做出封闭式回应以后，直接开启新的话题。

切记，交流的主要作用是互相交换双方的价值信息，而不是把目的作为互动手段。

和封闭式话题一样会互动可能造成巨大危害的，还有空泛式对话，这也是让话题终结的一大杀手。

尤其是新人的互动，更容易出现废话连篇的情况，空泛式对话在很大程度上属于没话找话的行为。产生的愿意在于，在提出话题的时候，并没有明确要交流的内容，只给出了一个空泛的定义。

换一个角度，倘若一个话题里包含了太多的信息，在解读对话含义时，是很难弄清楚对话的核心的。或者说，一段对话里包含的信息范围太广，就会显得空泛，对于拉动互动毫无作用。

假设这样的信息用在提问上，会是什么结果呢?

“你今天去做什么了？”

这句话虽然也只包含了一个信息单元，但是信息单元却给出了非常空泛的内容。

“你今天去做什么了”可以囊括的范围——今天发生的事。这是一个很广的范围，接受信息的人并不知道你到底是要交谈哪一部分的内容，这时候的回应，就要做出一个额外的选择，她必须从这个广泛的范围中筛选认为有用的信息，这是一个复杂且费时费力的过程。

心理学有个技巧——“问题具体量化”，意为吧问题具体到某件事或者某个细节。这个技巧方便了信息的收集和问题的解答。

为了避免空泛式对话，我们可以用类似的方法，把空泛式内容具体到某一个细节。

“今天你去做什么了？”这一句话我们可以继续缩减。

“今天发生了哪些开心的事情？”

把内容具体到开心的事，想要表明的问题自然就清晰明确了很多。

或者，我们可以继续推进

“今天你和朋友去哪开心了？”

范围进一步缩小，问题的针对性就越强。

倘若换成“今天你和朋友去逛商场了，对吗？”

这个空泛的话题就变成了封闭的问题。信息单元已经被缩减到很小的范围，话题没有太大的回应空间。

既有明确的范围限制，又有足够多的信息供人回应。信息单元变大，信息量增加；信息单元变小，信息量缩减。通过控制信息单元的数量和大小，就能掌握话题开启与封闭的阀门。

排除话题的封闭和开放不谈。现在我们已经明白，在单个信息单元中，限制信息量的范围，能够减少对方回应的空间，使对方必须就这个问题作出回应。

那这个时候，还可以使用另一种武器——思维隧道。

思维隧道包含的原理——是对限制对话范围时给出可供选择的方向。

“你喜欢猫还是狗？”

看似是要对方选择，实际的作用是把对方引入我们的思维中。

如果对方说喜欢狗，你可以引出关于狗的对话，比如“喜欢狗的人对待感情忠贞”，或者你可以聊聊关于狗的故事，只要在这个范围内话题都可以展开。

如果对方说喜欢猫，你可以说“喜欢猫的(QQ910877751)人对生活充满激情”，或者围绕猫的内容展开。

假如她回答其他动物呢？看似违背思维隧道给出限制的行为是否会被判为无效呢？

抛出思维隧道的重点，不是她回答了什么，怎么回答的。而是她回答了你的问题。无论她回答了什么，都明确地指出了话题的方向，比起盲目做决定，显得更为有利。

你喜欢猫还是狗，信息量虽然缩减，但这并不是一个狭义、封闭的问题。相反，我们在给出两个缩减的信息单元后，这个问题变成了一种选择。无论做出什么选择，我都能知道她喜欢什么动物，或者根本不喜欢。

比如，你喜欢什么动物？

这句话传递的信息很明确，起到的引导作用也更加明确。在对方毫不知觉的情况下，把她引入了我们的思维。

其中的妙处自不多说，关键是让她做出选择。但是倘若，你给出两个信息单元供目标进行选择，每个信息单元都包含大量的信息，这就成

为了非常困难的决定。

因为，面对庞大的信息量，人很难理清思维，这会给对话增加更大的困难。

本章总结：

每一个信息单元都包含信息，信息量的多少决定了信息的广泛程度。

信息量太大，表示信息单元太过广泛，提出的对话为空泛式；

信息量太小，相应话题的回转余地就少，提出的问题为集中式。

信息量太大，话题就会显得空泛而难以回答；

信息量太小，话题就会显得集中，目的性过强，容易导致对话走向死胡同。

只有在一定信息量的范围内，单个信息单元的对话才会变成开放式。或者，由多个信息单元提供更多可解析的内容，把话题推向更为开放的方向。

思维隧道的核心，是把信息量缩减到一个范围内，给出一个并不困难的选择，把对方引入我们提前设置好的思维陷阱中。

一旦对方进入我们设定好的思维陷阱，主动权就会落在我们手中，接下来的互动效率将会相当高效。

第七章 语言的即视效应

有的人说话让人感觉平淡无奇，有的人说话让人心旷神怡。同样的类容，不同的表现手法，得到的效果也大不相同。

那么到底是因为造成了如此巨大的差异呢?

曾经，很多女孩和我说：“你是一个很美的男人。”在很长的一段时间，我很难理解这句话的含义。

要知道，我的长相和美绝对是八竿子打不着的关系。

这些女人都有一个共同点——和我有过愉快的交流。

我和女人的交流，从来没有涉及虚幻浪漫的内容，有的只是朴实和自然。

语言的作用，绝不是简单的交流或者制造吸引，如果方法使用得当，其效果令所有人惊叹。

大脑对信息的解读是一个极其复杂的过程，除了用作思考的表层意识可以被控制，潜意识的运作是悄无声息的，有时候连自己都难察觉。

语言的即视效应正是利用了这一点，通过语言文字让人和具体的事物联系起来，形成画面。某些词语如果使用得当，瞬间就能带动情绪。

可能在某些时候，有人对你说的话能够在你脑海里形成画面，不用感到震惊，这只是即视效应在起作用。

通过文字，唤醒视觉的器官。

形象化的想象是人类最基本的需求之一，人天生不喜欢抽象的东西。在古代，几乎所有的抽象理念都被形象化了——“正义慈悲”太抽象了，所以直接创造了一个形象化人格化的“神”出来；因为下雨过程太抽象，所以虚构出了“雷公电母”。

女人天生是听觉动物，视觉感的作用在语言上表现得更为明显，所以大多数时候，女人总是逃不过坏男人的甜言蜜语。

话是没错，但是你会觉得，很多时候自己辛辛苦苦憋出的甜言蜜语并不是那么管用。

饱含深情的一番话，却遭到了女孩的白眼，这样的滋味一定不好受。

“我要让你每天开心，幸福的生活一辈子。”

这句话看起来很朴实真挚，但是除了一些特定的场景，几乎可以说是无效的。

女人听完肯定会觉得——这种陈词滥调未免太过于俗套了。

但是同样的意思，我们换一种表达方式

“我想在我们老的时候，仍然能牵手，在夕阳的余晖下漫步海滩。”

这感受应该不止用浪漫来形容了吧，画面感扑面而来。

即视效应的催化剂是视觉感描述，形象化地传递信息，激发人的视觉效果。

当年伊拉克战争时，美国记者不停地报道“数千美国军人死亡”，但只有少数美国人动容。但是一旦报道某个家庭妻子失去了心爱的丈夫的故事，整个国家的反战情绪就起来了。这不是因为一个女人心爱的丈

夫比几千个人的性命更重要，而是这样的故事显得“更加鲜活”，容易勾起人的思绪，从而达到刺激情绪，激发共鸣的效果。

我很喜欢楼下小店煮的面条，平时吃惯了大鱼大肉，偶尔也会带着目标去一次，我表现得比以前吃其他任何东西都要开心的样子。她很是疑惑地问我什么，我只是说了一句“这和你拥抱我一样，有家里的味道”，就让她感动得快要流涕。

喜欢看影评的朋友都知道，一篇好的影评，华丽大气的词语必不可少，富有表现力的词语更是不可或缺。缺少了形象化的语句，就无法达到那种令人心驰神往荡气回肠的效果。

例如

一副波澜壮阔的美国西部花卷；一部经典的唯美派电影；充满着温情和阳刚之气的经典之作；恍若隔世的成人童话；记录西部风光的伟大史诗；富有创新求变的“独立电影”精神。广袤粗犷的原始荒野、浑然天成的宏伟乐章、真挚无畏的勇敢执着，这一切共同演绎了一段激动人心的“激情岁月”。它是凄美、哀婉的爱情悲剧，是波澜壮阔的美国西部画卷，更是一个自然之子的传奇。

众多电影人凭着对电影的热爱和投入，为日渐式微的西部电影另辟蹊径，树立了光辉的典范。以博大的胸怀、精神的意境和高超的技法，谱写出一曲人性化的完美史诗。它没有金戈铁马却有超然气魄，没有刀枪不入但有血有肉，不仅有肝胆义气，更有情真意切！它所表现的精神境界能引发世界性的共鸣(QQ910877751)和普遍认同，是难得的弘扬世间真情、天人合一的优秀作品。

在配乐大师精心打造的乐曲中，主要人物的旁白换换推动者情节，加上摄影师天马行空版的手法以及布拉德皮特商标般的不羁眼神，整部

片子像极了一部优秀的抒情散文，我们的思绪也仿佛在刹那间飘进了美国西部山区，全身心地和影片里的人物一起狂奔。

读完这段影评，有没有感觉被带了进去?

一幅巨大的美国西部画卷在你面前铺开，有没有心驰神往?

再例如

海面上，那闪闪发光的浪花，拨开了海可爱的一面。

在晚霞的映照下，珍珠般的浪花带动着小舟，在那里飘来飘去，无忧无虑地漫游，快活地生活着。

晚上，海边人迹罕至，海那可爱的一面，在这个时候表现得淋漓尽致，毫无保留了。

那一层接一层的波浪，在海的中间慢慢地依次向岸边滚动，那是大海美丽的褶皱;

排排浪尖上跳动着浪花，那是大海衣服的装饰品;

涛声阵阵，那是大海优美的歌声。

好一幅壮观的海浪图。

这是我对海面的一段粗略描写，用了几个手法，配合感官的词语，读完了这些，你的脑海里，是否已经出现了这样的画面?

这就是从多角度刺激人的器官，描绘出来的事物时鲜活的，富有生命力的，有血有肉的，富于感情的，恍如随时都能跳到你面前了一样。这样对人的感官冲击是非常大的，这就是语言即视感的魔力。

语言的即视感的培养是一个漫长的过程，需要自己慢慢积累慢慢打磨，储存较少的读者可以多看些文学类的书籍，积累大量的词汇，然后将其内化到自己的语言体系中，在平时的对话中，要有意思地锻炼自己这方面的能力。假以时日，定能达到不俗的境界。

本章小结：

女人确实喜欢听甜言蜜语，虽然动听，但有时候会显得不太真诚。朴素的语句+视觉描述可能会更加动人。

人是感官动物，身体机能赋予的感官意识是本能的反应，能够很细微地捕捉到语言信息里的感官词汇，其中，人的视觉感官是最敏锐的。语言注重即视效应，会让你的对话充满鲜活属性而趣味倍增。

即视效应只有一个核心——对视觉效果进行描述

第八章 破解废物测试

人类最重要的两大核心需求是“生存和繁衍”。

人类有一项本能，追求更高层次的生活，寻求更优良的基因繁衍后代。

废物测试，就是在两性互动中，需求适应环境的产物，用来不断筛选寻找最匹配的优质基因。

只要和女人互动，难免会经受这么一些考验，好比通关的过程，只有通过关卡，游戏才能继续推进。对男人来说，这些看似胡搅蛮缠的测试是让人很头疼的问题，废物测试虽然让我们男人很难受，但却是很重要的指标。

女人愿意测试你，无论是什么原因，都表明她对你已经产生了兴趣。长时间互动都没有收到废物测试，只能说明你毫无吸引力，很可能已被女孩划入了友谊区。

只要掌握正确的方法，通过女人的废物测试并不困难，彻底内化以后，可以利用废物测试的原理给予目标反向测试。

废物测试是利用潜在含义发送问题，以对问题的回复检验测试效果。因为大多数男人的直线思维决定了只会去解读对话的表层含义，往往在不明所以的时候落入了筛选陷阱中。

破解废物测试，需要对潜在含义进行解读，了解女人的真是意图。不要过于认真的关注表面现象，那只是女人迷惑你的假象。了解她需要什么，利用女人的核心需求，可以麻痹女人对我们的判断。这样做了

后，女人只会产生一种想法，无论从哪一种方面考虑，你都符合她的筛选。

当然，这一切都是我们刻意制造出来的错觉或假象，结合框架的维持才能达到真正的平衡。

无论是在热恋中还是初识，女人发放的每一个废物测试，因为真实意图不同，可以分为很多种。将废物测试具体划分种类，更有利于我们解读废物测试。

一、价值测试——是否具备价值

女人会不断地提出关于你自身价值的问题，从你的回答中收集信息，判断你是否具备很高的价值。破解所有废物测试的原理都是相同的——识别女人互动的潜在含义。

“你还不够成熟，我喜欢事业稳定的男人。”

破解价值测试可以选择强框架或者反框架。

比如

“要是你个子高一点就好了。”

潜在含义：你个子不够高，配不上我

反框架：我觉得这样挺好的，再牛B的人在我面前都得低头

强框架：你要我身高两米，然后踩着高跷来和我约会吗?

我喜欢有车有房的男人，最好是个开着宝马娶我的帅哥

隐形框架：你配宝马自行车还是很合适的

强框架：怎么我发现女人都喜欢做梦

二、需求测试——是否对她有企图

女人对想要测试的男人，经常会发放带有玩笑性质的IOI，当你表明真实意图以后，女人就会立即撤回IOI。

例如：“你是不是喜欢我，这两天一直在想我。”

破解方式：模糊回应或者反框架，切记，一定不能因为IOI而情绪波动。

例如：你想我了吗？/你喜欢我吗？/你对我这么好干嘛？/你为什么这么关心我？

潜在含义：你是不是对我有兴趣

“你想我了吗？”

隐形框架：“今天想了好几次。”

“真的。”

“我在想你有没有想我。”

三、耐力测试——是否具备足够的耐心

女人经常会用无理取闹的手段说一些刺激你情绪的话，有时候会胡搅蛮缠。当你真正动怒的时候，则会陷入被动，落入斤斤计较的印象中。

例如：她会因为一点小事发脾气，死抓着不放。

破解方式：维持无所谓的态度，不受太多负面情绪的影响

经常看到一些不够聪明的女人，用胡搅蛮缠无理取闹的方式测试男人的耐心，虽然最后会发生一些争吵，但是都能获得不错的效果。

如果一个女人毫无理由的态度变化，对你冷淡、发脾气。这就是她再用无理取闹的方式测试你的耐性。这时候，你先要保持淡然的状态，再去反转框架

“你刚才的表演挺不错的，演出了可爱的感觉。要是不累的话，可以继续。”

或者她在问你我都这么生气了你都不哄我

你可以对她说：“我只是想看看原本温柔可爱的你，能暴躁到什么时候。”

再或者，你可以拿这个开玩笑：“你张牙舞爪，咬牙切齿的样子好像一只小狮子，虽然很凶，但是也挺可爱的。”

如果你内化了这些思维，下次她在胡搅蛮缠的时候，你就不会做出和女人讲道理这种愚蠢的事情了。

四、认同测试——是否对她足够认同

女人会无意识地拿自己和一些认为重要的人比较，或者经常有意地问你你对她某个方面的满意程度，频繁展示价值以获得足够的认同感。

例如：“你看我最近是不是变漂亮的。”

破解方法：认同的同时加上调侃以活跃气氛

当女人让你拿她和其他人对你的时候，是在测试她在你心中的重要性。这种寻求认同的行为不可忽视，她想要的只是一个合理的说辞。

“我漂不漂亮”潜在含义：我的外表对你有吸引力吗?

“每个人的眼光都不一样，我比较重视心灵美，你可爱的一面挺漂亮的。”

潜在含义：我不以貌取人

“那边有个美女，你觉得我好看还是她好看。”

潜在含义：我和陌生的女人，谁对你更有吸引力

反框架：“你想我回哪一方面，外在美还是心灵美？”

奖品框架：“这要看谁表现更好，让我喜欢咯。”

“我和你前任比起来怎么样？”

潜在含义：前女人和现任女友谁的吸引力更强

反框架：“前女友是我人生的经历，你是我现在的拥有，你说谁更重要？”

潜在含义：你觉得过去和现在应该怎么比较

“我重要还是游戏重要？”

“游戏是我的乐趣，你是陪伴在我身边的人。”

五、服从测试——是否具有较高的服从度

女人会经常给你提一些要求，或者经常控制你做一些很小的事，累积你的服从惯性。

破解服从测试的方法是价值交换。

例如：“你过来的时候帮我买个东西吧。”

破解方法：价值交换，交换情感价值或者物质价值

“累死了，你帮我拿一下包。”

潜在含义：服不服从

在女人对你提出服从测试的时候，你要先学习反服从，让她觉得想要索取你的价值不是那么容易，是要回馈的。

反框架：“包又不重，我拿着你吧，这样更轻松。”

奖品框架：“卖个萌先。”

反转框架：“女人应该温良贤淑，我先帮你拿包，待会儿你帮我揉揉肩。”

“你想知道？求我吧！”

反框架：“求你之前，是不是应该先上柱香？”

强框架：“不愿意说，你就憋着，看你能憋到什么时候。”

“那件衣服好漂亮，你买给我吧。”

反框架：“我只给我女朋友买。”

隐形框架：“我觉得你也还行，把你送给我当丫鬟吧。”

六、打压测试——是否具备抗压能力

女人会故意频繁地打压你以试探你的反应，打压过后又以玩笑的形式作为回应。从你的抗压能力判断你是哪一种类型的男人。

例如：“你不够阳光”“你看你衣服皱巴了。”

连绵不绝的打压说明目标想要影响到你的情绪，所以这时候要表现得无动于衷。

如果你选择澄清，说明你很在意。一些无聊的打压测试可以直接无视，不要做出太多回应。

但是关于原则的一些测试，就必须要予以回应。

无聊测试：

“你这招太老土了吧。”

“我才不上你的当。”

“你很无聊啊。”

无视，就显得你满不在乎。如果真的出现了问题，做一个调整就好了，不需要做多余的解释。

关于原则的测试：

“你这么会侃，肯定是情场老手了吧。”

隐形框架：“那是当然，喜欢我的女孩子连起来可以绕操场一圈。”

反框架：“那是因为你笨，不懂得怎么和人相处。”

强框架：“能侃说明我有魅力？”

你没有女朋友吗？怎么那么大还单身？

强框架：“我选女朋友当然要精挑细选了。”

反框架：“你有孩子吗？早能生孩子了还不生？”

七、性测试

女人会有意无意地给你发放性测试，从而判断你是不是对她有性企图，如果性企图过于强烈，会被主动T出局，反之亦然。

例如：

“你知道今晚有个聚会吗？”

“我已经准备好和你做爱了，你想好要摆什么姿势了吗？”

面对性企图测试，要摆出自己的道德标准，或者幽默地回应。

八、情感测试——测试重要程度和在意程度

女人会会提出和情感相关的问题，试图从你对她的情感付出程度中获得虚荣心满足；也有可能反过来对其他人投入，测试你的在意程度。

例如：“你喜欢什么样的女人。”

“我喜欢温柔大方的（对方的特质）”

“要是你遇到比我更温柔大方的女人怎么办？”

遇到这类测试，在维持住自己框架的同时，尽量满足对方的情感虚荣，最好使用奖品性框架。

九、投资测试——是否愿意作出重大投资

和榨取价值不同，女人会主动要求你做一些比较过分的投资，如果你服从了则会丧失主导的地位，吸引力会下降。

应对投资测试，应该摆出原则或者彻底反转框架。

例如：有一次我和一个女孩玩真心话大冒险，输了。我们才认识没多久，这个女孩提出要求让我给她买香奈儿的粉饼。

我回复：“我只给我女朋友买。”

她仍然坚持，我直接摆出强框架：“和你没办法沟通。”

随后继续玩游戏，我问她刚说的话算数不。因为我已经做好打算，如果赌约依旧有效，我赢了会提出更过分的要求。

很明显，这只是一个测试，我这么做可以试探出(QQ910877751)测试的真实性。后来她也告诉我，她那么做只是想看下我的反应。

如果这时候顺从她的意愿会发生什么？这样做确实能够套取女人的欢心，但是已经丧失了男性的主导地位。

破解方法：坚持自己的原则，摆明自己的框架。

十、忠诚测试——对情感的忠诚程度

女人会故意放宽对你的限制，怂恿你做出一些不忠诚的行为，或者找女闺蜜暗示测试你的忠诚度。

例如：她会开个小号或者让女闺蜜来勾引你，试探你是否会中招。

破解方法：不要轻易地相信天上掉馅饼的好事，不要被突如其来的幸福冲昏头脑，你要深信，事出反常必有妖。

另外，如果是有女朋友的兄弟，记着，把妹一定要另换一个号。

废物测试案例解析，操作技巧演练：

假如妹纸对你说：“你个子太矮了，我喜欢个子高的”

很多人会按照自己的思维去理解表象含义。他们会认为这是女人在打压她，并没有理解到这句话的潜在含义。

正确的解读方法：首先妹纸告诉你，她喜欢个子高的男人，这是她的标准，但从她说的话中已经看出她是在拿你和她的标准进行对比。潜在含义是：你要是个子高一点就好了。、

这是女人在用废物测试对你进行筛选。在读懂了潜在含义以后，我们自然不会落入女人的框架，要维持好自己的框架。

那么，该怎样回答呢?

这是一个加之测试，维持好框架应该放在第一位——既要维持框架，又要通过这样的废物测试。利用不同的框架，我们可以做出不同的回应。

反框架：那是你没有发现我的魅力

潜在含义是：我比你认识的高个子男生更有魅力

强框架：这个身高刚刚好，难道你想踩着高跷和我约会吗?

潜在含义是：你个子也不高，还挑三拣四的。

无论遇到哪一种废物测试，我们都可以用上述方法通过测试。值得注意的是，女人有可能发放双向的测试，我们就需要换一个思维进行解读。

经典题目是：我和你妈妈同时掉入水中，你先救谁?

表象含义是：你是救我还是救你妈

浅层次含义是：我和你妈妈谁重要

你认为我和你妈妈谁更重要，让你做一个选择题。

警惕！双向测试不能当作选择题来对待，包含双向的潜在含义，如同逻辑思维陷阱一般，无论你选择她提供的任何一个选项，都表明你落入了框架。

选择女朋友重要，说明你不孝顺，为了女朋友竟然连亲生母亲都不顾。如果选择先救母亲，就表明母亲比女朋友重要，女人会认为，一旦你的妈妈和她出现争斗，你一定会站在你母亲那一边，而不是她的。

这样的双向测试必须从第三方的角度去破解。

这个废物测试的潜在含义是：我和你妈妈谁更重要

女人都是虚荣心很强的动物，所以这个测试属于情感测试，要通过这个废物测试，我们就要给予女人情感上的满足，站在第三方的思维去思考，最佳的选择是两个都不选，或者两个都选。

这样的思维有点过于复杂，不利于新人掌握。

在遇到累死的双向测试时，可以用上反框架，先选择一个测试的方向，再利用框架的漏洞去破解。

“明天我就教我妈妈游泳。”

首先，“我和你妈妈同时掉入水中”，是一个假设的问题，在现实生活中根本不存在。

其次，这是情感测试，女人需要获得虚荣满足。

最后，我们应该破解到目标的框架。

用简单的方式来讲解，就是我们选择女朋友重要，但是破解掉选择女朋友重要以后，妈妈不重要这个道德问题。

也可以选择这样回答：“当然是救你了，我妈妈会游泳。”

而且，你一定要记住，选择的方向一定是目标最期望的方向。

总结：双向废物测试，我们只需要选择其中一个方向，再使用反框架。也可以理解为，先满足目标的需求，再提出一个能够让目标接受的逻辑。

本章小结：

在价值抉择的过程中，往往需要一定的标准来帮助自己做出选择，这是物竞天择适者生存思维的另一种表现形式。废物测试既是门槛，也是女人的筛选标准。就要跨过门槛，又要通过筛选标准，才是我们维持框架时应该做的事。

废物测试层出不穷，究其本质，是对不确定的事物进行测试，获取回应从而判断其价值或者是否符合自己的标准，价值满足需求或标准高度合格，就会促使双方关系正面发展，反之亦然。

这和通关玩游戏的时候设置的关卡有异曲同工之妙。过了你就继续，没过你就over，目标才不会看你的过程有多么多么的努力，她们只相信，结果是不会骗人的。

第九章 话题的铺垫

人类的任何一个行为都需要一个合理化的解释，这是源自本能的驱使，以获得支撑行为的动力。这一过程是行为到本能的真实写照，使我们接纳一些新事物，能更加适应这个社会。人与人的互动，就是一个接纳的过程。

虽然说不能完全依靠语言来吸引女人，语言的发挥，话题的选择在互动过程中的重要性是毋庸置疑的。

但是话题需要一个合理化的过程。

接受新的思想，首先你要先确定这个思想有没有好处，才会想着真正地去接纳。涉及到一个新的领域，一定要先去尝试了解，再去判断要不要涉入。比如我们喜欢了一个女孩，也会先找出她吸引我们的地方。这些过程，是我吗自主合理化的行为机制，也可以当做是过渡。

在话术领域中，我强调的是聊天的思维，只有你具备了谈话的基本素质，才能有效地和女人沟通。通过一个人的语言，能感受到他思维变化的大致过程。在一定程度上，交谈的内容是你思维方式的体现。

想让别人接受你的想法、观点，认可你要谈论的内容，也需要这样一个合理化的过程，才能促使别人接纳。

倘若缺失了这一部分，话题就失去了原本的自然灵动。

有的人在聊天过程中过于注重谈论的内容，试图通过这种方式更加清晰地表达自己的想法，完全没有考虑别人的接纳程度，一切都按照自己惯用的方式。比如常常会通过一个话题迅速地跳转到另一个话题，而两个话题没有能够自然衔接的地方。

从聊天思维方面去分析，这种思维跳跃，其实是谈话能力的缺失，缺少了让话题自然过渡的能力。每一个人都有自己的世界观，对客观事物都有着不同的看法，它们受成长经历和社会环境等诸多因素的影响。

一千个读者就有一千个哈姆雷特，每一个人对客观事物的看法，都有其不同点。从优势来讲，在与人的交流中，我们可以接受到不同的思维，事业会更为开阔。从劣势来讲，思维的差异优势会给人的交流制造一定的障碍。

相同的一个事物，可能你能想到别人没有想到的，别人也能想到你没有想到的。或者，别人想到的你会思考自己为什么想不到，你想到的别人也会思考为什么他们想不到。很多你想不到的事，你会去猜测别人为什么会这么想，在不同的思维下，很容易在观点上造成分歧。

这种差异表现在聊天中，就是两个不相关的话题在毫无铺垫地衔接时，传递的内容是以跳跃思维的形式过渡。思维差异过大时，信息无法有效衔接，只能被迫中断，这也是很多人在聊天时觉得尴尬的原因。

而且，这种聊天方式给人一种生涩死板的感觉，非常的不融洽。

接收新的思维，有了解新思维的过程。愉快的交流，也有线适应谈话内容的过程。这个过程传递的内容看似枯燥无味，但经过铺垫的话题，得到的效果才是更好的。

有些人会集中地去表达谈话内容的重点，经常会听到一类人突然冒出一句毫无关联的、或者让人莫名其妙的话。这类人时常让人觉得有病，难以沟通。

显示意见，话题有了铺垫，才会有烘托回话内容，承上启下的作用。

你准备讲一个笑话，较为保守的办法是把要讲的内容一字不漏地说出来，虽然有时候不符合你的说话方式，但只要完整地说出来对有些人来说就是一个成功。他们会这样想，就算不能逗笑目标，也不会起多大的负面效果。

另一类表达过于集中谈话核心的人会认为，我只要表达重点内容，省掉一堆废话，这样就可以留更多的时间和目标互动。或者，他们对某个点过于关注，忽略了谈话的铺垫。这就会造成两种极端的反应：1、目标反应很快，不会因为对话内容的跳跃迟滞；2、妹纸思维完全反应不过来，听不懂你在说什么

最后一类真正懂得谈话艺术的人，会先分析谈话内容的结构，两个话题之间的关联性，和话题中的重点表达内容。完成初步分析以后，开始分级展示，一步步地引导目标进入话题，达到最好的效果。

假如我们要给女人讲昨晚做的一个稀奇古怪的梦，第一种人会滴水不漏地把整个梦境描述给女人听；第二种人，只讲梦里稀奇古怪的地方；第三种人，会根据不同的情形引入情节。

第一类：

昨晚我梦见你了，我们在客厅里紧紧地拥抱，你主动过来吻我，那时候觉得特别开心，后来我们开始把持不住了，你说要先去洗澡让我到房间等你，我同意了。我等了很久，有点着急，于是就去卫生间找你，一推开门就看见你一边拉屎一边扣鼻屎。

整段内容描述下来，谈话的内容有点平淡无奇，不太能引起女孩心中的波澜。这种描述方法，主要靠谈话内容和情节来带动情绪。

第二类：

昨晚我梦见你了，我们在沙发上调情，然后你再厕所一边拉屎，一边扣鼻屎

这听起来很搞笑，但话题没头没尾，给人一种莫名其妙的感觉。

先不论话题的过渡问题，也不提之前聊的什么内容，话题之间是否存在关联性，上述两种方式都缺少了必要的话题铺垫，不管是详尽地描述还是简略的描述，话题对女孩的吸引力，明显不足。

第三类：

“对了，昨晚，我做了一个奇怪的梦，是关于你和我的。”（铺垫）

“我梦到我们生活在一起，很甜蜜很幸福。”（引入故事情节）

“我们在沙发上激吻，你很热情地回应我，甚至对我做一些大胆的动作。”（故事情节深入）

“前戏做完，你说你要先洗澡，让我去卧室等你。”

“我等了很久你都没有来卧室，我实在忍不住，跑去洗手间偷偷地看你。”（高潮）

“结果，你猜我看到了什么？”

“我看到了你一边拉屎一边扣鼻屎的模样，简直把我给惊呆了。”

“然后，我从梦中惊醒，满脑子还是那个画面。”

这种表达方式是不是更加清晰。故事的内容，并没有太大的变动，主要还是靠着话题的铺垫，一步一步带动听众的情绪。

如果你听过演讲或者接触过讲故事很厉害的人，你一定会有这样一种感觉。因为这些人，无一例外都会话题的铺垫，特别是演说家在宣扬一些你闻所未闻的内容，话题的铺垫会做得更加充分。

好比思维需要过渡一样，接受一种全新的思维，需要先加深了解，再逐步深入。谈话的内容是在相互传递信息，也需要这样的一个过程。

和脉络思维有一定的相似性，都是让故事顺着脉络思维进行延伸、扩展，最大限度地发挥人的想象。

话题的铺垫是相当重要的，看过武侠小说的人都很清楚。回想一下你读过的精彩的武侠小说。

大师级的作家都会在精彩的情节开始之前，用非常细腻的语言对接下来的情节进行铺垫，烘托气氛，带出感受，调动情绪，让人在情节还没有开始之前就已经心驰神往了。

例如：

陆小凤是一个人

是一个绝对能令你永难忘怀的人

在他充满传奇的一生中，也不知遇见了多少怪人和怪事。也许比你在任何时候，任何地方听过的都还要奇怪。

现在我想先介绍几个人给你，然后再开始说他们的故事。

寥寥几句，你的脑海里浮现了什么？是不是自己已经主动地想去了解这个陆小凤？等接下来跟你讲关于陆小凤的传奇故事，你还会觉得突兀吗？

再例如：

九月十五，黄昏。

夕阳艳丽，彩霞满天，陆小凤从合劳斋的后巷冲出来，沿着已经被夕阳映红的街道大步前行。

你一定要在月亮升起前找回一条缎带，今晚的决战，他绝不能置身事外，绝不能。

因为叶孤城和西门吹雪都是他的朋友，因为他已发现，就在今夜的圆月下，就在他们的决战时，必定有一件惊人的事发生，甚至比这次决战更惊人。

读完以后，有没有隐隐约约感觉将有大事发生一样？这就是为惊天动地的紫癜之巅决战做铺垫，衔接自然，让人觉得如小桥流水般顺畅。

再举个更生活化的例子

开车的朋友都知道，在晚上开车的时候，必须能够熟练地操作车上的灯光。灯光的作用是什么？灯光的作用就是信号，就是起的铺垫作用。

你和目标谈话，就像你也玩和同方向行驶的车辆一样，你们互相不是很了解，但是如果你按了(QQ910877751)超车的信号灯，或者靠边停车的信号灯，别人就知道你将要做什么，你的行为在你发出正确信号之后都是合理的，行车秩序才不会混乱。

如果你事先不打灯不发信号，而去做超车或者停车的动作，别人会觉得你的行为很突兀，甚至你们会因此撞到一次，发生严重的交通事故，那就真的GAME OVER了。

谈话也是一样的道理。所以说，话题间的铺垫，是很重要而且必要的。

小结：话题铺垫，是为了更好地衔接话题，让对话自然流畅进行，烘托气氛，刺激情绪，让语言发挥更完美的效果。

不相关话题衔接技巧：

聊天时会出现这样的情况，当前谈论的话题快要终结的时候，准备好的另外一个话题又和当前的内容相差甚远。你不用担心，只要你知道，采用话题的铺垫，是能够让对话内容有合理的接续的。

必要的时候，完全切断上一个话题，留给对方大脑更多的空间去反应你的下一个话题。这里的打断要很有技巧，要简单干脆利落，并且，要能吸引人的注意。

“对了。”当你说出这两个字时，上一个对话信息就已经被完全切断，这时你已经完全吸引了她的注意。

当你要展示新的故事时，你可以这样切断：“刚想起一件事，蛮有意思的。”

或者，你可以直接施展封闭式对话，把所有对话信息完全地切断，就完成了话题中断迅速过渡到下一个话题的铺垫。

最后总结一点，当我们对别人提要求，或者话题有挑战的内容时，一定要使用话题的铺垫。

比如，我看到目标的头像比较丑。如果我直接提要求让目标换头像，这是一个很不尊重他人的行为，因为你没有给出一个合理的解释。

你可以这样说：“你怎么会用现在这个头像呢？我觉得有点不太适合你。”

“换成这张吧，对你来说更加合适。”

比如，你和目标谈到理解有一定难度的事，我们可以这样诱导：

“你有没有听说过毛细管原理？”

“这是什么？”

“这是一个物理现象，balabalabalabala（解释），我朋友上个星期破的案子就和这个有关系，那个凶手，杀人于无形，但还是没能逍遥法外。”

这里的话题，对毛细管原理解释的作用就是话题的铺垫，因为很可能你不清楚对方知不知道这个原理。

大家应该都听说过柴夫和孩子的故事吧？（铺垫）

在很有以前，有一个柴夫，老年得子，对自己的孩子很是溺爱，哪怕是在最忙碌的时候也不忘抽出时间陪着他。

又一次下了小雪，柴夫在院子里砍柴，因为穿的衣服比较多，没多久就满身大汗，于是他脱掉了外套继续砍柴。

这个时候他突然想起了自己的孩子，自己这么热，孩子应该也很热吧，于是充满怜爱地把孩子的外套脱掉，以为这就是照顾。

等到柴夫砍完柴，孩子早已死去多时了。

本章总结

话题的铺垫是谈话的调味剂，是能够让谈话引人入胜的关键技巧。

话题的内容随着交流的深入展开，有时候会出现话题不兼容的时候。做足铺垫，是为了更自然地对话。

第十章 幽默与调侃

气氛是对话交流中一个相当重要的元素，也是高度情感价值主要的核心。无论谈论什么事情，都需要带动起气氛，愉快的交流氛围不仅能增进情感交融，使人的情感更为开放。

当气氛被带领得足够活跃时，聊什么话题都是对的。

气氛是弥漫在空间，能够影响行为的心理因素。这些心理因素有：紧张、兴奋、沮丧、恐惧、期待、高兴、热烈、冷漠、积极、消极、肯定、否定、怀疑、信任、尊敬、鄙视等。

例如：

谈判气氛就是弥漫在谈判现场空间的能够影响谈判进程和结果的心理因素，参会人员都有团结、友好感受，那么会议就会充满团结友好的气氛。

增加交流氛围在于鲜活效应的增强，这是用正向的方式刺激情绪。虽说打压技巧的使用也能刺激到女人的情绪，但打压的度如果掌握不好，就容易获得负面的效果，给女孩一种不尊重人的感觉，激发女孩的心理防御。而且可以地使用打压来降低一个人的价值，抬高自己的身价本身就是一种不自信的表现。

在活跃气氛的方式上，我更加推荐使用幽默和调侃。幽默是社交价值的一种展示，以搞笑的方式带领人的情绪，从而营造出一种良好的氛围。调侃则是用曲解的方式带动人的情绪，在一定程度上带有打压的效果。

研究表明，擅长幽默的男人更容易打动女人的芳心，谈话中适当添加一些幽默元素，往往能取得出乎意料的效果。

但幽默和调侃一样，都不能过度使用，否则就会在女孩心中落下不正经的形象。

展示幽默，不用去培养太多幽默细胞，只用掌握有幽默的技巧，在需要展示幽默的时候运转思维，把幽默当成是一种技巧，反复尝试，久而久之，幽默就不再是一种技巧，而是一种习惯。

说一些幽默的话，往往能带出引人发笑的效果。要想学会幽默，在生活中要有一个积累的过程，多看一些笑话，或者把一些令人发笑的事记录下来，找出笑点是什么。这样可以利用积累下来的幽默谈资，充分地发挥逻辑思维的作用。

幽默有个非常简单的技巧，你可以尝试对不同的对话做出幽默的回答，反复地练习，直到熟练掌握，内化为本能的一部分。

逻辑思维惯性：谈论到一件事的时候，大脑会自然而然凭着经验去猜测结果。比如，你看到一部言情剧，就会狗血地想到屌丝逆袭的过程。这是因为大脑早已把相似的清洁记录下来，形成了逻辑思维惯性。

这种惯性一旦被打破，就会让人感觉得到了一种出乎意料的结果，大脑会形成短暂的空白，产生一种类似信息量过载的状态。在打破惯性时，添加进高效的趣味元素，就会形成幽默。

幽默有两个黄金原则——玩笑的时候认真，认真的时候玩笑。

认真的时候玩笑，是指在认真谈论某件事的时候说些玩笑话，给人一种你明明在扯淡，但是很好玩的感觉。通常用于气氛比较尴尬的时

候，用于破解尴尬气氛给互动双方带来的不良影响。

玩笑的时候认真，是指用认真的语气说玩笑话。这时候人的思维还停留在严肃认真的气氛中，突然说出一句玩笑话，会引出笑点。

例：

“我叫朱华茜。”

“什么？你叫猪八戒，这么霸气的名字。”

看起来是一个口误，实则是我故意展示幽默，而效果也很好，妹纸笑得直不起腰。

你只要掌握了其中的原理，就可以运用到生活的每一个领域。

例：

我在微信上和妹纸摇色子玩真心话大冒险，我连输了好几局，妹纸一时半会儿想不出怎么惩罚我，我开玩笑地对她说：“怎么每次都是你赢，该不会你是马化腾的私生女把。”就因为这样一句简简单单的话，把原本平淡的气氛引向了火热。

为什么能起到这样的效果，因为我在目标很严肃认真的时候开了一个玩笑。

例：

我和目标说到心理咨询师的工作，目标很有兴趣，找出各种理由硬要我给她做心理咨询师。无奈之下我只能用价格高昂搪塞，水疗这妹纸有些不高兴了。我立即使用“认真的时候开玩笑”这个幽默技巧——像我这么高的身价，咨询一次最少收费二毛五，客官你要来几次？

尴尬的气氛一扫而光！

在和女孩互动的时候，女孩常常会问起我们的工作，或者提起关于价值的问题。倘若妞价值不够高，会留下DLV的印象，妹纸也会因为你的尴尬无所适从，而这时互动很难维持下去。

认真的时候玩笑能很快地化解僵局，对目标特别想了解的内容，幽默地回答有时候更能吸引女人的好奇心。

例：

“快告诉我，你是做什么工作的？”

“你看我这么英俊潇洒，风流倜傥，怎么看都像街边卖白菜的。”

谈论起枯燥的话题，工作的话题，在幽默技巧的运用下，也能很快地活跃起气氛。只要氛围升高，接下来带领话题就能更加容易掌握。

有时候我会这样戏耍目标，走过去轻轻捏目标的脸，装作很好奇地说（故意引导目标的思维）：“我刚发现了一件事”。

等目标开始好奇问什么事的时候，我开始用玩笑的语气说：“刚捏了一下你的脸，发现你脸皮突然变厚了！”

或者，在群体聊天中，抓住某一个笑点放大，同样能把群体气氛引爆，成为众人关注(QQ910877751)的焦点。这里一定要注意，太过认真的时候最好不要开玩笑，只在谈论无关紧要的内容时使用这个技巧。

我和群里的兄弟相互之间比较熟悉，相处得也蛮愉快的，一次说起了三个人生病的事，先是凹凸，再是我，最后是妹纸。

妹纸首先说起这个事，然后我开始调侃。

“凹凸去哪乱搞，病得这么厉害，把我们三个人都传染了。”

以玩笑的方式来幽默，对方明知道是玩笑，不会因为一些敏感话题觉得你很过分。幽默在团体里基本没有话题限制，只要不涉及人身攻击和对人的不尊重，多数能取得比较好的效果。

调侃多指用语言和他人开玩笑后者言辞嘲弄、戏谑。调侃带有一定的攻击性，能被我们拿出来的调侃多数是目标的短处和缺陷，但调侃也带有较强的玩笑性质，用来替代打压非常合适。

在使用调侃时，我们需要抓住目标的一个点放大，然后使用夸张、曲解的手法完成调侃。

这些缺陷可以通过对目标的观察寻找得出。

例

当你遇到一个特别自恋的女孩，你可以这样说

“我发现你有时候特别美。”

“那里美了？/什么时候美了？”

“自恋的时候想得美。”

这个调侃技巧，就是抓住目标的自恋进行曲解。

一个自恋的女人问你：“我是不是又变漂亮了。”

你可以把它自以为漂亮的行为进行曲解，或者使用夸张的手法。

“你简直太美了，我敢打赌，就连貌若天仙的凤姐也比不过你。”

也可以对女孩的性格进行调侃。

需要注意的是，不要涉及到人身攻击，以及伤人自尊的话。

例

一个自我感觉非常好的女孩说：“我这人性格这么好，喜欢我的男人都排着队。”

进行调侃有这么几个方向——可以对她的行为进行曲解，也可以使用夸大的手法调侃，看个人喜好选择。

例：

“对呀，你的性格真的太好了，我看朝鲜的金正恩就喜欢你这种性格的女人。”

“是啊，你这性格太招人喜欢了，男的都排着队准备逃跑了。”

“嗯，我也觉得，你刚说这话时，我就觉得你这人性格非常好，但是我还是忍不住很慈祥得微笑了一下。”

对性格进行调侃式，注意拿捏用词的力度和评判对话时的氛围，不能带有明显的攻击性，否则目标可能会恼羞成怒而难以收场。

本章小结：

1、幽默和调侃都是增加对话氛围的有效手段，内化后会成为非常给力的话术武器。

2、幽默技巧主要是认真的时候开玩笑，玩笑的时候扮认真。

3、调侃道技巧主要是抓住咪表的一个点放大，然后运用夸张、曲解的手法。调侃的方向有很多，平时多加训练。

第十一章 完美邀约

我们和女人互动的目的是进一步升级关系，从相识到恋爱，这是一个过程。期间的约会也是必不可少的。如果能够顺利地把女人约出来，那我们就拥有了一次拉升关系的机会。

但是很多时候，不懂邀约的技巧，邀约的时候女人经常找各种理由，各种借口推掉约会，或者没有及地的识别出可具邀约的窗口，过后才回想起自己错失良机。

这是因为他们使用的方法是错误的，用错误的方式去邀约女人，用错误的视角看待和女人的互动。

如果你能掌握下面的技巧，，我可以保证，在资源足够丰富的前提下，每周至少可以约出来三个妹纸。要知道，在我时间充裕的时候，能够邀约的妹纸我都快忙不过来了，妹纸主动邀约更是常事。掌握了正确的技巧，在你身上也会有这样的可能。

我们应该怎么样去邀约妹纸呢?

想邀约喜欢的妹纸，是一个技术活，途中可能会发生很多变故。妹纸没有时间，妹纸有病了，妹纸今天心情不好……

要想提高邀约成功几率，必须准确得对邀约的时机进行判断，精准地识别邀约的窗口。

当我们主动邀约妹纸的时候，先要判断聊天的氛围，邀约一定要选择在气氛最好的时候。这个时候妹纸的窗口会被扩大，虽然只有短暂的几分钟，但已经有足够的互动空间供你邀约。

想要邀约以后有快速的进展，当他TD或者作出一些亲密的举动，可以在有一定程度吸引之后再去邀约。当然，如果你拥有较强的带领能力，只要把妹纸约出来，按照游戏进程推进，也会有不小的斩获。

邀约时，你首先要注意观察、了解目标的状态，不能把思维过于集中在快速把目标邀约出来的想法中。这时候，聊天中需要用到的用语要减少信息单元，这样你要传达的信息才会更加明确。

因为在多个信息当中，你完全不知道女人会选择哪个。不能百分百的确定女人会回应你认为最重要的信息。

比如：我在和妹纸邀约时，会先简单的了解目标的状态，我会尽量去缩减信息单元。

简单的问一句“你在干嘛”“平时喜欢去哪玩”“待会怎么打算”。因为信息单元变得单一，谈话有了范围限制，妹纸回应我的一定是和她状态相关的事儿，。

假设你发了两个信息单元，谈话就变成在两个信息单元中的选择。

“今天天气不错，我在和朋友逛街，你在干嘛？”

如果你说出了这句话，没办法确定女人会回复你她在干嘛，或者问你关于你的事，多个信息单元的对话只适合在互动时相互进行了解，交换彼此的价值信息，这一点，一定要区分清楚。记住，单个信息单元一定是带有明确目的的，多个信息单元是谈话的主要核心，用于信息交换。

了解目标的当前状态能减少被拒绝的机会，很可能在目标毫无准备的时候你提出邀约，妹纸本来想去，但因为没有时间，或者有其它事不方便去。所以要判断好时机，在合理的时候提出邀约。

邀约前要判断窗口，找出可以邀约的潜在目标，或进一步可供发展的对象。

一般处在无聊状态的目标最好邀约。在无聊的状态下，女人的大脑处于短暂的空白状态，这时候内在的精神状态空虚，需要她们从外界获取精神价值。

女人想要被邀约，有个非常典型的症状隐藏在行为背后，会重复一些行为，或者重复说一些内容，并且从这些内容中你可以感受到，她现在无事可做，试图用这种方式来告诉你，你应该主动邀约她。

当问同样的一句话或者描述同样一件事，重复重现两次以上，并且带有无聊状态。这就说明这个窗口你需要及时捕捉。

假如你和女人现在的互动气氛还不错，聊不上几句话她就和你重复“我肚子饿了”。这时候应该关注的不是她肚子饿不饿，而是这句话背后的无聊状态。她想你邀约她。不管是不是真的饿了，肚子饿都是给你提供的邀约理由。

你可以进一步了解她想吃什么，为接下来的邀约做打算，或者选择直接邀约。

同样，女人重复告诉你她有喜欢哪部电影，其实并不是要和你讨论剧情，而是想你邀请她去看电影。女人对你说无聊的时候不是真的无聊，是因为没有人约的所以无聊，识别出状态，最大限度地把握邀约窗口。

邀约：

正确把握邀约时机，对目标的判断是邀请女人出来约会的第一步，女人做任何事都需要合理的逻辑解释，这个过程称为合理化。要让邀约

的行为看起来合理并且能够然给女人接受，这时候就需要用到邀约的技巧。

邀约方式分为两种，一种是模糊邀约，一种是直接邀约。

模糊邀约带有一定的试探效果，在你不确定目标是否有很大可能和你出来时，可以使用模糊邀约。

模糊邀约

模糊邀约是一种模糊邀约概念的方式，发放这样的邀约意图不会带给女人太多压力，分为以下三种

1、模式时间空间

这种邀约方式，可以当做是邀约的准备，从目标的回应中你可以大概地判断出目标的状态和好感程度。从而制定下一步的启动策略。

假如现在有一个妹纸和你聊的不错，但是你还不能判断能不能邀约出来，这时候就使用时间和空间共同模糊的方式。

“有时间一起出来转转“这句话看起来是邀约，但是没有明确邀约的时间和地点，有较大的回转余地。

如果这个时候妹纸同意了邀约，说明她对和你一起约会并不排斥。你可以进一步了解她有什么想去的地方，是喜欢咖啡厅还是去看电影或者是去吃甜品，如果她说出了自己喜欢的地方，则作为邀约地点。

若是她并不确定，这时候可以由你直接带领，帮目标作出选择。

一般提出去吃甜品或者去看电影容易让目标接受，邀约的地点最好选择环境好，但人流量稍微多的地方，一是周围的环境能带领其女人的

情绪，而是人流量大的地方能够带给女人安全感。

时间的确定也是同理，只要了解到目标的时间充裕去带领就好了。

如果目标拒绝，说明吸引还不够，需要加强。

总结：模糊邀约就是不确定时间和空间的邀约，仅仅提出一个概念，这相当于一个测试，如果目标不排斥，你可以进一步突破方向，如果目标排斥，则说明需要退回吸引阶段。

2、模糊时间明确地点

这种邀约方式需要你先了解她的兴趣爱好，明确的邀约地点一定是她感兴趣的，这时候邀约的方式只用进一步明确时间即可成立。但前提，还是吸引和气氛。这种邀约方式的优点是，你不会选择被目标排斥的地点，而邀约的地方本来就对目标有一定程度的吸引。

如果你偶然之间听到目标喜欢去做过山车，这时候欢乐谷或者游乐园就可以作为邀约的选择地点。

“突然觉得欢乐谷的过山车挺有意思的，有时间我们一起过去“。

当目标接受你去欢乐谷的提议时，你可以进一步确定时间的邀请。

3.明确时间模糊地点

在目标时间空闲的时候邀约成功性更大。在目标出现无聊状态的时候，提出邀约时间，在敲定地点这种遥遥月方式基本能获得成功。

但这种邀约方法也会出现明显的弊端，就是你在沟通交流的过程当中必须要面对(QQ910877751)目标的作息时间要有一定程度的了解。不

过另一个好处是，建立在对目标较为了解的情况下，能够更加明确邀约的方向。

“晚上我们一起去转转吧，那时候正好有空”

最后一点，邀约的时候在目标犹豫不决的时候一定要帮目标下决定，并且邀约的过程不能表露出太强的需求感，急不可耐地想把目标约出来，哪怕是傻妞也会知道你的意图。

直接邀约：

这种邀约方式不同于模糊邀约，在于直接说明自己的邀约意图，但无论何种邀约方式，我们都要做好无需求展示，并且要事先充分了解目标的状态。

直接邀约的核心重点是突出邀约地点，营造约会地点的愉快与舒适，这样把妹子约出来才不会过于拘束。

通常，一个女人愿意和你出来，是为了良好的互动体验，选择环境较为有情调的地方更适合约会。

之所以重点突出邀约地点的原因是：妹子每天都有很多人约，要她愿意和你出来，一定要让她认为和你约会是一件很开心的事儿。这时候更能体现出你的价值。

比如：我知道一家特别有情调的音乐主题餐厅。这时候我就会告诉妹子，前几天和朋友一起去了一家主题餐厅，环境挺不错的，而且那里的菜品很有特色，相信你一定喜欢一边吃东西，一边听着令人放松的音乐的感觉。

重点把邀约地点的环境和该地点给她的感觉描绘出来，直接用邀约地点提供给目标邀约的价值。

总结

1、邀约的目的：游戏必须现场玩，邀约是为了更近距离地升级关系

2、邀约的要点：分析目标状态，捕捉邀约窗口

3、邀约的分类：模糊时间与空间，以时间与空间为参数进行组合，延伸出三种不同的模糊邀约方式。

直接邀约，邀约地点的环境必须有情调和特色，能够提供给目标价值!